

**PERENCANAAN LABA DENGAN TEKNIK *BREAK-EVEN* PADA
DEPARTEMEN KAMAR GRAND CLARION HOTEL & CONVENTION
MAKASSAR**

SKRIPSI



ARIANTI SAPUTRI

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2016**

**PERENCANAAN LABA DENGAN TEKNIK *BREAK-EVEN* PADA
DEPARTEMEN KAMAR GRAND CLARION HOTEL & CONVENTION
MAKASSAR**

SKRIPSI

*Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelara Sarjana Ekonomi*

**ARIANTI SAPUTRI
1197140038**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2016**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

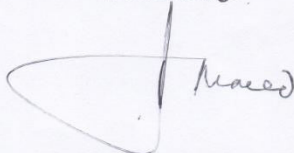
Pembimbing yang ditunjuk berdasarkan Surat Pengesahan Dekan Fakultas
Ekonomi Universitas Negeri Makassar Nomor: /UN436.22/PL/2016 tanggal 2
Mei 2016 untuk membimbing saudara:

Nama : Arianti Saputri
NIM : 119 704 0038
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Judul : Perencanaan Laba dengan Teknik *Break-Event*
pada Departemen Kamar Grand Clarion Hotel &
Convention Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan dapat diajukan di depan Panitia
Ujian Skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.

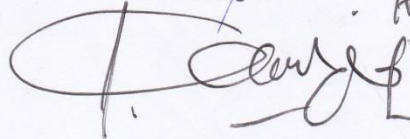
Makassar, Mei 2016

Pembimbing I



Dr. Hj. Johanna Mano, M.Si
NIDN. 0019045201

Pembimbing II



Samirah Dunakhir, SE., M.Buss., Ph.D., Ak., CA
NIDN. 0003027507

Ace Kapanggih
2/5/16

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini diajukan oleh Arianti Saputri dengan Nomor Induk Mahasiswa 1197140038, berjudul Perencanaan Laba Dengan Teknik *Break-Even* pada Departemen Kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar, dengan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Nomor 6036/UN.36.22/KM/2016 tanggal 27 Oktober 2016, untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar pada hari Rabu, tanggal 02 November 2016.

Ditandatangani oleh:
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar

Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
NIP. 1951 1231 198601 1 005

PanitiaUjian :

1. Ketua : Dr. H. Muhammad Azis, M.Si (.....)
2. WakilKetua : Sahade, S.Pd, M. Pd (.....)
3. Sekretaris : Dra. Hariany Idris, M.Si (.....)
4. Pembimbing I : Dr. Hj. Johanna Mano, M.Si (.....)
5. Pembimbing II : Samirah Dunakhir, SE.,M.Bus.,Ph.D.,Ak.,CA (.....)
6. Penguji I : Drs. H. Abdul Rijal, M.Si (.....)
7. Penguji II : Dra. Sitti Hajerah Hasyim, M.Si (.....)

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini, menyatakan:

Nama Mahasiswa : Arianti Saputri
Stambuk/NIM : 1197140038
Tempat/Tanggal Lahir : Masamba, 23 Maret 1993
Jenis Kelamin : Perempuan
Program Studi : Akuntansi

Skripsi yang berjudul: **Perencanaan Laba dengan Teknik *Break-Even* pada Departemen Kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar.**

Dengan dosen pembimbing masing-masing:

1. Dr. Hj. Johanna Mano M.Si
2. Samirah Dunakhir, SE.,M.Buss.,Ph.D.,Ak.,CA

Benar adalah hasil karya sendiri, bebas dari unsur ciplakan/plagiat. Pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan apabila di kemudian hari ditemukan ketidakbenaran, maka saya bersedia dituntut di dalam/ di luar pengadilan dan menanggung segala risiko yang diakibatkannya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai tanggung jawab formal untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 17 November 2016



Diketahui oleh,
Ketua Prog. Studi Akuntansi

Samirah Dunakhir, SE.,M.Buss.,Ph.D., Ak.,CA
NIDN. 0003027507

Yang membuat pernyataan,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Arianti'.

Arianti Saputri
NIM. 1197140038

MOTTO

***“Bila kamu tidak tahan lelahnya belajar,
maka kamu akan menanggung perihnya
kebodohan”.***
(Imam Syafi’i)

“Dream, Believe, and Make it Happen”.
(Agnieszka Mo)

“Kesuksesan adalah bertemunya kesempatan dan keinginan”.
(Arianti Saputri)

Kupersembahkan karya ini kepada:

**Ayahanda dan Ibunda serta saudaraku sebagai tanda hormat
dan baktiku atas setiap untaian doa dan segala pengorbanan
demi keberhasilanku.**

ABSTRACT

Arianti Saputri. 2016. Profit Planning to Break-Even Engineering Room Department Grand Clarion Hotel & Convention Makassar. Accounting Study Program. Faculty of Economics. Makassar public university. Guided by Dr. Hj. Johanna Mano M.Si and Hj.Samirah Dunakhir, SE., M.Buss., Ph.D., Ak.

Problem in this research is how to plan a profit by using cost-volume-profit analysis (CVP) at Grand Clarion Hotel & Convention Makassar, with starting point with a background of compotition and growth for hotels in the city of Makassar.

This study aims to determine the calculation and profit planning room department Grand Clarion Hotel & Convention Makassar by using cost-volume-profit analysis (CVP) for multi-product in 2014 and to find out what level margin of safety (minimum sales level of companies that do not suffer losses) in the year wich were subjected to experiments. The data used come from the results of the literature study and observation of the object of research.

Research data using least squares regression method using Microsoft Excel 2010 program support to conduct cost segregation into fixed costs and variable costs.

Based on the calculation of cost-volume-profit analysis (CVP) shows that the Grand Clarion Hotel & Convention Makassar has made profit planning with good views of the level of profit generated and margin of safety (minimum sales level of companies that do not suffer losses) is increasing from year to year.

Keywords: Cost-Volume-Profit Analysis (CVP), Proft Planning.

ABSTRAK

Arianti Saputri. 2016. **Perencanaan Laba Dengan Teknik *Break-Even* pada Departemen Kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar**. Program Studi Akuntansi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Makassar. Dibimbing oleh Dr. Hj. Johanna Mano M.Si dan Hj.Samirah Dunakhir, SE.,M.Buss.,Ph.D., Ak.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana merencanakan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (CVP)* pada departemen kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar, dengan bertitik tolak dari latar belakang persaingan dan pertumbuhan hotel yang semakin menjamur di kota Makassar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan dan perencanaan laba pada departemen kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (CVP)* pada tahun 2014 dan untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* (tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian) pada tahun yang dijadikan obyek penelitian. Data yang digunakan berasal dari hasil studi pustaka dan observasi pada obyek penelitian.

Penelitian data menggunakan metode regresi kuadrat terkecil (*least-squares regression method*) untuk melakukan pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis *cost-volume-profit (CVP)*, menunjukkan bahwa Grand Clarion Hotel & Convention Makassar telah melakukan perencanaan laba dengan baik dengan nilai BEP unit sebesar 1.636 unit dan BEP Rupiah sebesar 5.197.982.718,-.

Kata kunci : analisis *cost-volume-profit (CVP)*, perencanaan laba.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan rahmat-Nya sehingga penyusunan skripsi dengan judul “Perencanaan Laba dengan Teknik *Break-Even* pada Departemen Kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar” yang merupakan salah satu syarat akademik dalam rangka menyelesaikan studi pada Program Studi Akuntansi akhirnya dapat dirampungkan dengan baik.

Skripsi ini terdiri dari lima bab yang tersusun secara sistematis, yaitu Bab I Pendahuluan, Bab II Tinjauan Pustaka, dan Kerangka Pikir, Bab III Metode Penelitian, Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, Bab V Kesimpulan dan Saran.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini penulis menemui banyak hambatan. Namun berkat bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu, dalam kesempatan ini penulis tidak lupa menyampaikan penghargaan atas segala apresiasi yang telah disumbangkan kepada penulis serta ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Johanna Mano M.Si, sebagai Pembimbing I atas kesediaan beliau meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan, petunjuk, arahan serta saran-saran kepada penulis.
2. Ibu Hj.Samirah Dunakhir, SE.,M.Buss.,Ak.,Ph.D, sebagai Pembimbing II sekaligus Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas

Negeri Makassar, atas kesediaan beliau meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan, semangat, serta petunjuk selama menempuh pendidikan di Universitas Negeri Makassar sampai pada penyusunan skripsi ini.

3. Ayahanda Mukhammad Idrus, SE.,M.Si.,Ak.,CA, yang telah meluangkan waktunya dan banyak saran serta masukan yang sangat bermanfaat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak-Ibu Dosen FE Universitas Negeri Makassar, khususnya pada Program Studi Akuntansi yang telah memberikan bimbingan dan bantuan berupa ilmu pengetahuan kepada penulis selama dalam proses pendidikan.
5. Bapak Drs. H. Muhammad Azis , M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar, serta para Pembantu Dekan yang telah memberikan kemudahan dalam rangka penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Prof. Dr. H. Husain Syam, M.Tp selaku Rektor Universitas Negeri Makassar yang telah memberikan kesempatan kepada penulis hingga mampu menyelesaikan pendidikan di Universitas Negeri Makassar.
7. Ketua UPT P2T, BPKMD Provinsi Sulawesi Selatan beserta para stafnya yang dengan ikhlas memberikan izin penelitian untuk penulisan skripsi ini.
8. Pimpinan Grand Clarion Hotel & Convention Makassar beserta seluruh stafnya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian pada perusahaan yang dipimpinnya.
9. Keluarga besarku yang selama ini memberikan dukungan moril dan materil, khususnya untuk orang yang paling aku sayangi Ayah dan Ibuku yang telah

membesarkan, mendidik, memberikan bimbingan dan kasih sayang yang tiada henti dan senantiasa mendoakan penulis agar sukses dalam studi serta menggapai cita-cita.

10. Dukungan dan doa dari saudara-saudariku yang selalu kusayangi dan kubanggakan.
11. Sahabat-sahabat terbaik saya Puspita Kumala Sari A.md KL, Putri Wulandari, Riska Pertiwi, Mursalam Rahmat Adam SE, Ariqah Faradilah N. SE, Hidawati SI, Riswulan, Maryam Muddin S. Farm, Sri Yatmi Yahya S.Farm, Tri Suciani SE, Divy Yunita, Iswandi Yayat SE, dan kak Akbar yang telah memberikan dukungan dan doa.
12. Semua teman-teman Akuntansi 2011(Kakak Pertama) yang telah menemani dari awal perkuliahan sampai penyelesaian studi. Serta seluruh mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Negeri Makassar dan semua pihak yang telah membantu penulis. Semoga segala bantuan yang diberikan memperoleh pahala dari Tuhan Yang Maha Esa.

Dengan penuh kerendahan hati penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dalam peningkatan ilmu pengetahuan dan mendapat Ridho Allah SWT, Amin Ya Rabbal Alamin.

Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wa Barakatuh.

Makassar, Mei 2016

Arianti Saputri

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
MOTTO	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Hasil Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	8
A. Tinjauan Pustaka	8
B. Kerangka Konseptual	28
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis dan tempat penelitian	30

B. Fokus Penelitian Dan Deskripsi fokus penelitian.....	30
C. Sumber/ Jenis Data	31
D. Teknik Pengumpulan Data	31
E. Teknik Analisis Data	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
A. Gambaran Umum Perusahaan	34
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	40
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	55
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN	61

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Total pendapatan, beban dan laba departemen kamar tahun 2014.....	5
2. Volume operasional penjualan pada kamar hotel tahun 2014	40
3. Data biaya operasional tahun 2014	41
4. Klasifikasi biaya operasional tahun 2014	44
5. Data biaya semivariabel (biaya telepon) tahun 2014	45
6. Alokasi biaya semivariabel (biaya telepon) tahun 2014.	46

DAFTAR GAMBAR

No.	Halaman
1. Grafik <i>Break Even Point</i>	21
2. Skema kerangka fikir.....	29

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul
1.	Data Daftar Tipe, Volume, dan Harga Kamar
2.	Data Pendapatan dan Rincian Biaya Departemen Kamar tahun 2014
3.	Data volume penjualan kamar tahun 2014
4.	Salinan Surat Kesediaan Menjadi Pembimbing
5.	Salinan Surat Izin Pra Penelitian
6.	Salinan Surat Permohonan Izin Melaksanakan Penelitian
7.	Salinan Rekomendasi Penelitian Dari BPKMD Provinsi Sulawesi Selatan
8.	Salinan Surat Keputusan
9.	Salinan Surat Undangan Ujian Skripsi
10.	Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap entitas bisnis baik manufaktur, dagang maupun jasa termasuk industri perhotelan memiliki tujuan utama yaitu mencapai laba yang optimal dengan menggunakan sumber-sumber ekonomi yang dimilikinya dengan efisien dan efektif. Menurut Garrison (2000), laba dipengaruhi oleh lima faktor yaitu harga produk, volume atau tingkat aktivitas, total biaya tetap, biaya variabel per unit, dan bauran produk yang dijual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual memengaruhi penjualan, sedangkan volume penjualan langsung memengaruhi volume produksi dan volume produksi memengaruhi biaya. Untuk mencapai tujuan tersebut manajemen memerlukan perencanaan. Perencanaan pada dasarnya adalah memilih alternatif-alternatif yang mungkin dilakukan dengan mempertimbangkan tujuan entitas, sumber daya yang dimiliki dan kendala-kendala yang dihadapi. Data yang relevan terutama adalah berkaitan dengan pendapatan dan biaya di masa yang akan datang. Perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasil sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka manajer harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga merupakan alat untuk pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan suatu industri perhotelan. Dengan demikian perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan industri perhotelan.

Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan diperoleh suatu entitas bisnis, sehingga laba yang diperoleh pun akan lebih optimal. Menurut Budiwibowo (2012), untuk mencapai laba yang optimal (dalam perencanaan laba dan realisasi), manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut:

“a)Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada; b)Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki; c)Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.”

Perlu diingat bahwa ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah sebab ketiganya mempunyai hubungan yang saling berkaitan dalam mengambil keputusan serta perumusan kebijakan suatu entitas bisnis di masa yang akan datang. Ketiga langkah pencapaian laba di atas dapat dilakukan manajer dalam pembuatan perencanaan laba dan realisasinya. Dalam membuat perencanaan, tidaklah mudah karena harus memperhatikan faktor eksternal yang mempengaruhinya. Faktor tersebut meliputi perubahan dalam teknologi, tindakan pesaing, ekonomi, demografi, selera serta pilihan pelanggan, faktor sosial dan faktor-faktor politik. Perencanaan ini digunakan untuk melihat tindakan apa yang seharusnya dilakukan agar dapat mewujudkan tujuan-tujuan tertentu dalam hal ini adalah untuk mencapai laba yang optimal (Hansen, 2005:354).

Untuk membuat perencanaan, beberapa cara dapat dilakukan antara lain dengan pendekatan intuitif, pengalaman, penganggaran pendekatan ilmiah (pendekatan sistem, pendekatan *break event*), *Program Evaluation and Review Technique* (PERT), *Critical Path Method* (CPM) (Bustani:2005).

Analisis *break-event* dapat dipakai oleh manajemen sebagai suatu teknik perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba, dan menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas volume penjualan, harga jual dan biaya yang dikeluarkan. Setelah menetapkan harga jual, volume yang dijual serta pengklasifikasian biaya, maka analisis *cost-volume-profit* (CVP) dapat dilaksanakan dengan menggunakan elemen-elemen analisis.

Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar industri perhotelan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis *break even point* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

Dalam industri perhotelan, perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai jasa yang terdapat pada hotel tersebut bagi konsumen yang membutuhkannya. Pendapatan industri perhotelan dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah tingkat kepadatan hunian kamar yang merupakan pendapatan utama hotel yang secara tidak langsung memengaruhi penghasilan dan laba hotel.

Pada era sekarang, di mana persaingan sangat ketat, setiap bisnis menghadapi ketidakpastian. Demikian pula halnya dengan industri perhotelan yang ada di kota Makassar. Di kota ini ada 64 hotel bintang dan 252 hotel non bintang (Badan Pusat Statistik, tahun 2013). Banyaknya hotel yang ada

menjadikan mengalami kesulitan dalam memprediksi volume penjualan yang dimilikinya disebabkan tingkat hunian hotel diperhadapkan pada ketidakpastian.

Setiap bisnis memiliki keunikan tersendiri, demikian halnya dengan industri perhotelan. Industri perhotelan beroperasi selama 24 jam, memiliki frekuensi penjualan tinggi tetapi nilai penjualannya relatif rendah. Jika tingkat penjualan hari ini rendah, penjualan di hari berikutnya tidak bisa menutupi kekurangan penjualan di hari sebelumnya. Selanjutnya, ada biaya-biaya operasionalnya tidak didistribusikan ke departemen-departemen yang dimilikinya, seperti biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran, biaya pemeliharaan dan energi, biaya sumber daya manusia, serta biaya tetap berupa biaya asuransi, biaya penyusutan, dan biaya bunga. Hal ini bisa menjadi salah satu penyebab kesulitan manajemen dalam perencanaan laba.

Salah satu industri perhotelan yang ada di kota Makassar adalah Grand Clarion Hotel & Convention Makassar. Adapun rerata tingkat hunian kamar ini selama beroperasi hanya mencapai 14,31% (Grand Clarion Hotel & Convention Makassar). Hotel ini memiliki lokasi yang sangat strategis dan dekat dengan pusat hiburan/wisata Kota Makassar dan termasuk dalam kategori hotel berbintang 4+. Selain itu, hotel ini juga mempunyai berbagai departemen yaitu departemen kamar, departemen *meeting room & banquet facilities*, departemen *restaurant*, departemen *bar*, departemen karaoke, dan departemen lainnya. Departemen kamar menyediakan berbagai tipe kamar yang nyaman bagi para pengunjung, semakin tinggi kualitas kamar, maka fasilitas dan pelayanan yang disediakan oleh hotel akan bertambah dan harga jual kamar yang ditawarkan pihak hotel juga akan

semakin bertambah. Adapun besarnya pendapatan, beban, dan laba departemen kamar yang diperoleh pada tahun 2014 dapat dilihat dalam tabel 1.1.

**Tabel 1.1. Grand Clarion Hotel & Convention Makassar
Total Pendapatan, Beban, dan Laba Departemen Kamar
Tahun 2014**

Keterangan	Jumlah
Total Revenue	Rp67.132.001.449,00
Total Payroll	Rp6.676.537.846,00
Total Expense	Rp7.669.676.142,00
Total All Expenses	(Rp14.346.213.988,00)
Room Profit	Rp52.785.787.461,00

Sumber: Grand Clarion Hotel & Convention Makassar (Data diolah)

Selanjutnya berdasarkan perhitungan total penjualan kamar dibagi jumlah unit kamar yang terjual maka dapat diketahui harga rerata kamar adalah Rp.3.177.245,00 (pembulatan).

Berdasarkan realitas tersebut, maka penulis tertarik dan ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan melakukan penelitian yang diberi judul **“Perencanaan Laba dengan Teknik *Break-Even* pada Departemen Kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan pada penelitian ini adalah berapakah penjualan yang harus dilakukan oleh departemen kamar untuk mencapai titik impas baik dalam unit kamar maupun dalam nilai rupiah ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis mengadakan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan penjualan yang harus dilakukan oleh departemen kamar untuk mencapai titik impas baik dalam unit kamar maupun dalam nilai rupiah.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dari penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan

Diharapkan dari hasil penelitian ini sedikit banyak bisa memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang.

2. Bagi penulis

penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman penulis mengenai *cost-volume-profit*.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Sebagai tambahan pengetahuan terutama dalam bidang perencanaan laba.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA KONSEPTUAL

A. Tinjauan Pustaka

1. Biaya

a) Pengertian Biaya (*Cost*)

Dalam ilmu akuntansi, antara biaya (*cost*) dengan beban (*expense*) dibedakan pengertiannya karena dalam semua pembahasan akuntansi kedua istilah tersebut memang berbeda. Menurut Carter dan Usry (2009) “biaya (*cost*) adalah kas atau setara kas yang dikorbankan (dibayarkan) untuk barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat (pendapatan) pada saat ini atau mendatang bagi organisasi”. Disebut setara kas (*cash equivalent*) karena sumber daya non kas dapat ditukarkan dengan barang atau jasa yang dikehendaki.

Sering kali, istilah biaya (*cost*) digunakan sebagai sinonim dari beban (*expense*). Tetapi, beban dapat didefinisikan sebagai arus keluar yang terukur dari barang atau jasa, yang kemudian ditandingkan dengan pendapatan untuk menentukan laba.

Prawironegoro dan Purwanti (2009:19) menyatakan bahwa: “biaya adalah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan dimasa mendatang”. Horngren et. al (2005) dalam Salman (2013:20) “biaya didefinisikan sebagai suatu sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu”.

Definisi-definisi di atas memberikan pemahaman jelas bahwa *cost* merupakan sejumlah nilai yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa, dimana pengorbanan tersebut diukur dengan berkurangnya harta atau bertambahnya kewajiban pada saat perolehan dalam satuan moneter (rupiah). *Expense* didefinisikan sebagai biaya yang telah memberikan manfaat dan ketika manfaat tersebut digunakan. *Cost* yang akan memberikan manfaat di masa yang akan datang dicatat sebagai aktiva (*asset*) dan dicantumkan dalam neraca, sedangkan *cost* yang telah memberikan manfaat dicatat sebagai *expense* dan dicantumkan dalam laporan laba rugi.

b) Klasifikasi Biaya

Menurut Mulyadi (2014:13) biaya dapat digolongkan menurut:

1) Objek pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar adalah “biaya bahan bakar”.

2) Fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur ada tiga fungsi pokok biaya. Pertama biaya produksi yang merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Kedua biaya pemasaran yang merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya

adalah biaya iklan, biaya angkut, biaya gaji karyawan. Ketiga biaya administrasi dan umum yang merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai, sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan. Pertama biaya langsung merupakan biaya yang dapat ditelusuri atau diidentifikasi ke suatu objek biaya tertentu karena hanya dikeluarkan untuk manfaat objek biaya itu sendiri. Kedua biaya tidak langsung merupakan biaya yang dikeluarkan untuk lebih dari satu objek biaya dan tidak dapat ditelusuri secara langsung ke salah satu objek biaya tertentu.

3) Perilakunya dalam hubungannya dengan volume aktivitas

Dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas, biaya dapat digolongkan menjadi biaya variabel dan biaya semivariabel. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Biaya *semifixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.

4) Atas dasar jangka waktu manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua yaitu pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan. Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai kos aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi, dan didepleksi. Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut.

c) Perilaku Biaya

Pengertian perilaku biaya menurut Bustami & Nurlela (2009:7), “perilaku biaya dapat diartikan sebagai perubahan biaya yang terjadi akibat perubahan dari aktivitas bisnis”. Perilaku biaya mengacu pada bagaimana biaya berubah atau tidak berubah sebagai akibat dari perubahan volume kegiatan atau aktivitas perusahaan. Jadi biaya diklasifikasikan berdasarkan pada bagaimana perubahan biaya tersebut. Umumnya biaya ini diklasifikasikan atas biaya variabel, biaya tetap, dan biaya campuran (biaya semi variabel atau biaya semi tetap).

1. Biaya Variabel (*variable cost*)

Biaya variabel menurut Bustami & Nurlela (2009:7) adalah “biaya yang secara total berubah sebanding dengan aktivitas atau volume produksi dalam rentang relevan tetapi perunit bersifat tetap”. Bahan langsung dan tenaga kerja langsung dapat digolongkan sebagai biaya variabel. Sedangkan pengertian biaya menurut

Garrison/Noreen (2000:203): “biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas”.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa biaya variabel merupakan biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume kegiatan output, contohnya: komisi penjualan, biaya pengiriman barang, pengerjaan ulang. Jika tingkat aktivitasnya dilipatduakan, total biaya variabel juga akan lipat dua kali. Jika aktivitas naik 10%, maka total biaya variabel akan naik sebesar 10% juga.

“Tidak semua biaya variabel memiliki pola yang sama. Beberapa biaya variabel berperilaku sebagai biaya variabel sejati (*true variable* atau *proportionately variable*). Sedangkan lainnya berperilaku dengan pola bertahap (*step variable*)” Garrison (2000:205).

Proportionately variable cost berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Bahan langsung sungguh berperilaku sebagai biaya variabel karena jumlah yang digunakan selama satu periode akan memiliki proporsi langsung dengan tingkat aktivitas produksi. Lebih jauh lagi, bahan langsung yang dibeli tetapi tidak digunakan dapat disimpan di gudang dan digunakan lagi pada periode mendatang.

Stepvariablecost merupakan biaya yang naik atau turun tidak pada saat yang sama dengan perubahan volume kegiatan. Setiap perubahan volume kegiatan tidak secara langsung diikuti dengan perubahan biaya. Upah tenaga kerja pemeliharaannya biasanya ditentukan variabel tetapi biaya tenaga kerja ini tidak memiliki perilaku yang sama dengan biaya bahan langsung. Tidak seperti biaya bahan langsung, waktu kerja bagi tenaga pemeliharaan biasanya ditentukan dalam bentuk borongan. Selain itu jam

kerja pemeliharaan yang tidak dimanfaatkan tidak dapat disimpan dan digunakan pada periode mendatang. Jika waktu yang tersedia tidak digunakan secara efektif, maka akan hilang begitu saja. Selain itu juga, para tenaga pemeliharaan akan bekerja secara asal apabila pengawasannya tidak baik tetapi mereka akan bekerja dengan intensif kalau diawasi secara ketat. Dengan alasan ini, perubahan kecil dalam tingkat produksi tidak akan memiliki dampak terhadap jumlah pegawai pemeliharaan yang dibutuhkan untuk melaksanakan pemeliharaan peralatan.

2. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Pengertian biaya tetap menurut Mulyadi (2014:465) yaitu “biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume kegiatan tertentu. Biaya tetap persatuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan”.

Karakteristik biaya tetap menurut Kamaruddin (2013:87):

- a. Biaya total yang tidak berubah atau tidak dipengaruhi oleh periode yang ditentukan atau kegiatan tertentu.
- b. Biaya per unitnya berbanding terbalik dengan perubahan volume, pada volume rendah *fixed cost* unitnya tinggi, sebaliknya pada volume tinggi *fixed cost* per unitnya rendah.

Pengertian di atas menunjukkan bahwa total biaya tetap tidak berubah karena adanya perubahan volume aktivitas dalam rentang kegiatan tertentu (*relevant range*), sedangkan biaya tetap per unit akan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. *Relevant range* merupakan tingkat kegiatan dimana biaya tetap tertentu tidak akan diubah meskipun volume berubah. Biaya tetap lebih mempunyai hubungan yang tepat dengan waktu daripada tingkat kegiatan atau volume, jika dibandingkan dengan biaya variabel yang lebih berhubungan dengan tingkat kegiatan atau volume.

Untuk tujuan perencanaan biaya tetap dapat dipandang sebagai beban tetap diskresioner (*discretionary fixed costs*) dan biaya tetap terikat (*committed fixed costs*).

Beban tetap diskresioner (*discretionary fixed cost*) merupakan biaya (a) yang timbul dari keputusan penyediaan anggaran secara berkala (biasanya tahunan) yang secara langsung mencerminkan kebijakan manajemen puncak mengenai jumlah maksimum biaya yang diijinkan untuk dikeluarkan, dan (b) yang tidak dapat menggambarkan hubungan yang optimum antara masukan dengan keluaran (yang diukur dengan volume penjualan, jasa, atau produk). Contoh ini meliputi biaya riset dan pengembangan, biaya iklan, biaya promosi penjualan, biaya program latihan karyawan, dan biaya konsultan.

Beban tetap terikat (*committed fixed costs*) berupa semua biaya yang tetap dikeluarkan, yang tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan didalam memenuhi tujuan-tujuan jangka panjangnya. Contoh biaya ini meliputi biaya depresiasi, pajak bumi dan bangunan, sewa, asuransi, dan gaji karyawan utama.

3. Biaya Semivariabel

Pengertian biaya semivariabel menurut Mulyadi (2014:469):

Biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur biaya variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

Biaya ini mencakup suatu jumlah yang sebagian tetap dalam rentang kegiatan yang relevan dan sebagian lagi berubah karena adanya perubahan volume kegiatan. Contoh jenis biaya semivariabel yaitu biaya listrik dan air.

Pemisahan unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semivariabel dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

1) Metode *Scattergraph*

Metode *Scattergraph* merupakan suatu plot dari biaya terhadap tingkatan kegiatan di masa lalu. Metode *Scattergraph* juga menunjukkan setiap perubahan yang berarti dalam hubungan antara biaya dan kegiatan pada tingkatan kegiatan yang berbeda. Metode *Scattergraph* juga merupakan suatu metode analisis sederhana yang menggunakan dua variabel. Biaya yang dianalisis disebut variabel dependen dan plot digaris vertikal atau pada sumbu y, sedangkan aktivitas terkait disebut variabel independen yang di plot pada garis horizontal atau sumbu x. Variabel dependen adalah biaya. Variabel independen seperti, biaya tenaga kerja langsung, jam tenaga kerja langsung, jam mesin, unit output, dan persentase kapasitas.

2) Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High and Low Point Method*)

Metode tinggi-rendah adalah suatu metode dalam menghitung biaya tetap dan variabel dengan menggunakan dua titik yang berbeda yaitu titik tertinggi dan terendah. Titik yang dipilih adalah titik periode dan aktivitas tertinggi dan terendah. Periode yang dipilih tersebut tidak selalu menunjukkan jumlah biaya yang tertinggi atau terendah. Apabila periode tertinggi dan terendah biaya tidak sama dengan aktivitas maka titik yang dipilih adalah berdasarkan aktivitas, karena aktivitas

dipandang sebagai pemicu dari biaya. Kedua tingkat perbedaan tersebut harus berada pada rentang yang relevan karena kita menentukan biaya tetap dan biaya variabel dalam hubungannya dengan periode waktu tertentu dan rentang volume atau kegiatan yang telah ditentukan. Disamping itu, biaya-biaya yang dipilih harus mewakili biaya normal yang dikeluarkan pada tingkat tersebut, sedangkan semua kelebihan biaya yang dihasilkan akibat kondisi abnormal harus dikeluarkan. Nama lain dari metode ini adalah metode dua titik (*two point method*).

3) Metode Analisis Regresi (*Least Square Method*)

Metode ini merupakan pendekatan yang efektif dan sederhana untuk mengukur rata-rata perubahan variabel dependen yang berkaitan dengan kenaikan unit dalam jumlah satu atau lebih variabel independen. Kelebihan dari metode regresi sederhana dibandingkan dengan metode titik tertinggi dan terendah adalah dimana pada metode titik tertinggi dan terendah dalam menentukan hubungan hanya melihat dua titik yaitu titik tertinggi dan terendah saja, sedangkan pada metode ini memasukkan semua titik data. Persamaan yang digunakan menurut Samryn (2012:18) adalah persamaan garis lurus.

$$y = a + bx$$

Rumus perhitungan a dan b tersebut adalah sebagai berikut:

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum x^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n}$$

Dimana:

X = Tingkat aktivitas (variabel independen)

Y = Total biaya semivariabel (variabel dependen)

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit aktivitas

n = Jumlah observasi

\sum = Jumlah total n observasi

Pada umumnya, metode regresi kuadrat terkecil digunakan untuk menentukan rumus biaya. Selain itu, metode regresi kuadrat terkecil bersifat objektif. Metode yang penulis gunakan untuk pembahasan ini adalah metode analisis *least-squares regression*.

2. Analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)*

a. Pengertian *cost-volume-profit*

Beberapa pengertian mengenai *cost-volume-profit* adalah sebagai berikut:

Menurut Blocher/Chen/Lin (1999:308) yaitu:

Analisis *cost-volume-profit* merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output.

Menurut Hansen & Mowen (2000:423) yaitu:

Analisis *cost-volume-profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, jumlah yang dijual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis CVP dapat menjadi alat yang berharga untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Analisis CVP juga dapat ditujukan pada banyak isu lainnya, seperti: jumlah unit yang harus dijual agar impas; dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas; dan dampak peningkatan harga pada laba. Sebagai tambahan, analisis CVP memungkinkan manajer untuk melakukan analisis sensitivitas dengan menguji pengaruh berbagai tingkat harga atau biaya pada laba.

b. Tujuan analisis *cost-volume-profit*

Menurut Bustami & Nurlela (2009:193), analisis *cost-volume-profit* dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut:

Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

- 1) Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
- 2) Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- 3) Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan.
- 4) Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

Untuk tujuan menentukan tingkat penjualan yang diperlukan dalam mencapai laba yang ditargetkan maka kasus titik impas merupakan kasus istimewa pada analisis biaya, volume, dan laba. Analisis biaya, volume, laba melibatkan saling berhubungan antara harga jual produk, biaya variabel, biaya tetap, volume penjualan dalam rangka perencanaan laba jangka pendek.

c. Asumsi dasar analisis *cost-volume-profit*

Bustami & Nurlela (2009) mengemukakan bahwa:

Analisis biaya, volume, dan laba maupun titik impas akan memberikan hasil yang memadai apabila asumsi berikut terpenuhi:

- 1) Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat linier sepanjang jangkauan (rentang) yang relevan.
- 2) Biaya dapat dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
- 3) Efisiensi dan produktivitas tidak akan berubah.
- 4) Harga jual tidak akan mengalami perubahan.
- 5) Biaya-biaya tidak berubah.
- 6) Bauran penjualan tetap konstan.
- 7) Tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara persediaan awal dan persediaan akhir.

Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat didasarkan pada data historis maupun data proyeksi. Laporan Laba/Rugi yang dapat digunakan adalah Laporan Laba/Rugi metode kalkulasi biaya langsung. Salah satu manfaat dari metode kalkulasi biaya langsung adalah untuk tujuan perencanaan laba jangka jangka pendek. Pada laporan kalkulasi biaya langsung biaya sudah diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan menjadi biaya variabel sehingga margin kontribusi mudah dihitung.

d. Analisis Titik Impas (*Break Even Point/BEP*)

Analisis titik impas (break event point) menurut Bustami & Nurlela (2009:194) adalah

“Suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba”.

Dengan arti kata bahwa titik impas adalah suatu keadaan di mana perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya, atau besarnya

kontribusi margin sama dengan total biaya tetap. Dengan kata lain perusahaan tersebut tidak untung dan tidak rugi.

e. Perhitungan analisis *break even point*

Titik impas dapat dihitung dengan menggunakan dua metode, yaitu :

1) Metode Persamaan

Dalam metode persamaan, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan dalam menghitung titik impas baik dalam unit maupun rupiah sebagai berikut:

a) Pendekatan laba operasi

Pendekatan laba operasi memanfaatkan data dari laporan laba rugi yang berguna untuk mengorganisasikan biaya-biaya perusahaan menjadi kategori tetap dan variabel. Menurut Garrison (2000:259) laporan laba-rugi dapat dinyatakan dengan persamaan berikut:

$$\text{Laba} = \text{penjualan} - (\text{biaya variabel} + \text{biaya tetap})$$

Persamaan ini dapat diperluas lagi menjadi:

$$\text{Penjualan} = \text{biaya variabel} + \text{biaya tetap} + \text{laba}$$

b) Pendekatan margin kontribusi

Menurut Garrison (2000:261) margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel. Pada titik impas, margin kontribusi sama dengan tetap.

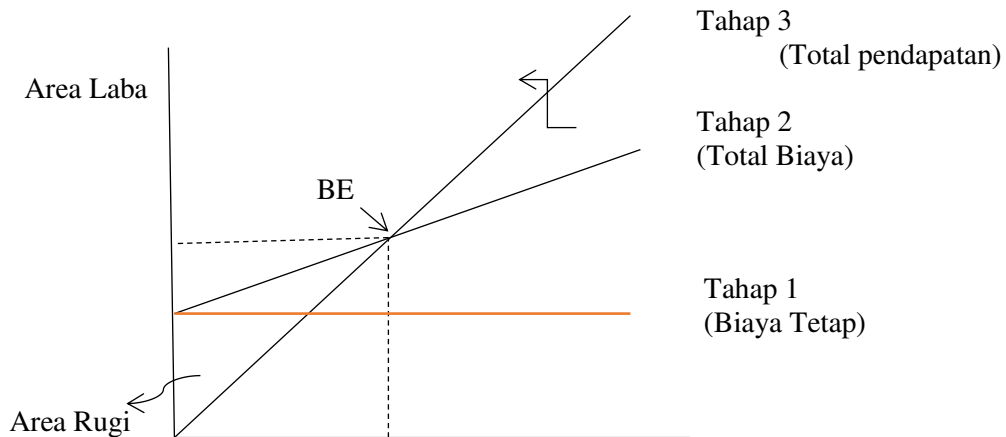
$$\text{Titik impas (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{Titik impas (penjualan)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

2) Metode Grafik

Hubungan antara pendapatan, biaya, laba dan volume dapat disajikan dalam bentuk grafik dengan membuat grafik biaya-volume-laba. Grafik biaya volume laba menggambarkan hubungan dari serangkaian aktivitas.

Gambar 2.1
Grafik *Break Even Point*



Sumber: Garrison / Noreen (2000:262)

Langkah-langkah untuk membuat grafik biaya-volume-laba adalah sebagai berikut :

- Membuat garis paralel dengan sumbu volume untuk menunjukkan besarnya total biaya tetap.
- Memilih beberapa volume penjualan dan plot dengan total biaya (tetap dan variabel) pada tingkat aktivitas yang dipilih.
- Menentukan volume penjualan dimulai dari nol dan membuat titik yang menunjukkan total penjualan pada tingkat aktivitas yang dipilih.

Dari gambar di atas, dapat dilihat bahwa titik impas (*break even point*) adalah titik potong antar garis total pendapatan dengan garis total beban. Daerah rugi merupakan daerah dimana jumlah garis biaya lebih besar daripada jumlah garis penjualan. Daerah laba adalah sebaliknya dimana garis penjualan diatas atau lebih besar dari jumlah biaya.

f. *Margin of Safety*

Margin of safety (batas keamanan) merupakan hasil penjualan pada tingkat titik impas dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan atau pada tingkat tertentu, maka akan didapat informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita kerugian. Hubungan atau selisih antara penjualan dianggarkan atau tingkat penjumlahan tertentu dengan penjualan titik impas disebut dengan batas keamanan bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan.

Jadi, batas keamanan adalah seberapa jauh penjualan perusahaan tersebut boleh turun sehingga tidak mengalami kerugian. Batas keamanan dinyatakan dalam presentase dari penjualan disebut rasio batas keamanan.

Rumus perhitungan *margin of safety* menurut Garrison (2000:263) adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety} = \text{total anggaran penjualan} - \text{penjualan titik impas}$$

Margin of safety dapat juga disajikan dalam presentase. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Persentase } \textit{margin of safety} = \frac{\text{Total Penj. yang dianggarkan} - \text{Penj. BEP}}{\text{Penj. yang dianggarkan}} \times 100\%$$

Margin of safety dapat membantu manajer untuk mengetahui besarnya resiko yang terkandung dalam suatu rencana penjualan. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika *margin of safety* rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian besar. Dalam hal ini, manajer dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan volume penjualan atau menurunkan biayanya. Langkah ini akan membantu untuk menurunkan timbulnya resiko kerugian.

g. Konsep bauran penjualan

Kebanyakan perusahaan memiliki beberapa produk dan tingkat laba masing-masing produk berbeda. Laba tergantung pada bauran penjualan perusahaan. Laba yang lebih besar akan diperoleh bila produk dengan margin yang lebih besar mendapatkan proporsi yang besar dari total penjualan.

Perubahan bauran penjualan akan menyebabkan variasi (kadang-kadang membingungkan) laba yang di peroleh perusahaan. Pergeseran bauran penjualan dari produk yang memiliki margin yang tinggi ke produk yang memiliki margin rendah dapat menyebabkan laba menurun meskipun tingkat penjualan meningkat. Sebaliknya, pergeseran bauran penjualan dari produk yang memiliki margin rendah ke produk yang memiliki margin tinggi akan menyebabkan laba meningkat meskipun total penjualan menurun.

3. Analisis Target Laba (Pereencanaan Laba)

Pengertian perencanaan laba menurut Rudianto (2013:94) adalah jumlah laba yang ingin diperoleh perusahaan melalui aktifitas operasi yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan selama suatu periode tertentu. Untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai langkah, misalnya:

- a) Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b) Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
- c) Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Perlu diingat bahwa ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah sebab ketiganya mempunyai hubungan yang saling berkaitan dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan masa yang akan datang (Budiwibowo:2012).

Rumus biaya-volume-laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Menurut Garrison (2000), ada dua cara melakukan analisis target laba, yaitu:

1) Persamaan biaya-volume-laba

Salah satu pendekatan yaitu dengan menggunakan metode persamaan. Rumus persamaannya:

$$\text{Penjualan} = \text{Beban variabel} + \text{Beban tetap} + \text{laba}$$

2) Pendekatan margin kontribusi

Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba:

$$\text{Unit penjualan untuk mencapai target} = \frac{\text{Beban tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

4. Pengaruh Perubahan Variabel-Variabel dalam Analisis *Cost-Volume-Profit* Terhadap Tingkat Laba yang Direncanakan

Menurut Simamora (1999), dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit*, akuntan dapat menentukan bagaimana perubahan-perubahan harga, volume penjualan, biaya variabel, atau biaya tetap mempengaruhi laba operasi perusahaan. Hal yang dapat mempengaruhi laba adalah:

- a) Dampak perubahan harga jual. Kenaikan harga jual per unit akan menurunkan titik impas penjualan, sedangkan penurunan harga jual per unit akan menaikkan titik impas penjualan. Dengan memakai analisis *cost-volume-profit*, manajer dapat menentukan besarnya volume penjualan yang mesti berubah setelah melakukan perubahan harga supaya dapat mencapai laba sasaran yang ditetapkan.
- b) Dampak perubahan biaya variabel. Kenaikan biaya variabel akan menaikkan titik impas, sedangkan penurunan biaya variabel akan menurunkan titik impas penjualan. Untuk memprediksi impas pemangkasan biaya ini, manajer dapat memakai analisis *cost-volume-profit*.
- c) Dampak perubahan biaya tetap. Biaya tetap biasanya diharapkan tidak berubah sepanjang tahun atau paling tidak sepanjang kisaran relevan. Setiap

kenaikan atau penurunan biaya tetap akan mengubah titik impas dan volume penjualan yang diperlukan untuk meraih laba sasaran. Kenaikan biaya tetap akan mengontrol titik impas penjualan, sedangkan penurunan biaya tetap akan menurunkan titik impas penjualan.

- d) Dampak perubahan simultan harga dan biaya. Dalam praktik di lapangan, harga dan biaya kerap berubah secara simultan. Biaya variabel sering berubah dan perusahaan bereaksi dengan mengganti harga-harga produknya. Kenaikan biaya tetap per unit dan kenaikan harga jual akan menurunkan titik impas, selain itu banyaknya unit yang mesti dijual oleh perusahaan agar bisa mencapai laba sasaran juga dapat menurun.

5. Hubungan Analisis *Cost-Volume-Profit* dengan Pencanaan Laba

Laba perusahaan dalam jangka pendek dipengaruhi oleh pendapatan (hasil kali volume penjualan dengan harga jual), biaya variabel, dan biaya tetap. Analisis *cost-volume-profit* merupakan teknik yang menggunakan informasi akuntansi diferensial untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba. Manajemen akan dihadapkan pada pemilihan alternatif apakah harga jual produk dalam tahun anggaran yang akan datang perlu diturunkan untuk mengungguli posisi pesaingnya di pasar. Jika harga jual produk diturunkan, kemungkinan yang akan terjadi adalah volume penjualan akan naik. Jika volume penjualan naik, anggaran biaya di masa yang akan datang akan naik pula. Dengan mengetahui dampak terhadap laba, setiap alternatif tindakan yang dipertimbangkan sekarang, manajemen akan memiliki dasar yang kuat

untuk memilih, sehingga ia akan mampu mengambil keputusan secara ekonomis rasional.

B. Penelitian terdahulu

Ada beberapa peneliti yang telah melakukan analisis biaya-volume-laba sebagai alat bantu perencanaan laba diantaranya adalah sebagai berikut:

Lamsihar (2009) melakukan penelitian mengenai “Analisis Perhitungan Biaya Volume Laba untuk Mencapai Target Laba pada PT. Indoteras Sumatera Medan”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa target laba yang direncanakan PT. Indoteras Sumatera Medan pada tahun 2007 tidak tercapai. Berdasarkan analisis yang dilakukan, diketahui bahwa terjadi selisih target laba yang direncanakan perusahaan dengan realisasi sebesar Rp. 22.930.880. Terjadi selisih perencanaan penjualan dengan realisasi penjualan sebesar Rp. 16.257.400. Terjadi selisih perencanaan biaya tetap dengan realisasi biaya tetap sebesar Rp. 4.380.000. Terjadi selisih perencanaan biaya variabel dengan realisasi biaya variabel sebesar Rp. 2.293.480. Untuk mencapai target laba yang direncanakan, perusahaan perlu menjual sebanyak 7.566 unit.

Yuliani Harianti (2010) melakukan penelitian mengenai “Analisis Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*) sebagai alat Perencanaan Laba pada UD. Layar di Jember”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UD. Layar di Jember pada tahun 2011 memiliki laba sebesar Rp. 1.032.596832,00, BEP perusahaan adalah sebesar Rp. 233.990.936,00, *Margin of Safety* adalah 41%, *Degree of Operating Leverage* UD. Layar adalah sebesar 1,215 atau 121,5%, dan *Shut Down Point* sebesar Rp. 143.152.456,00.

Dari beberapa penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya, tampak bahwa penelitian-penelitian terdahulu tersebut berfokus pada analisis *cost-volume-profit* dan perencanaan laba pada kondisi yang pasti. Pada penelitian ini menjadikan objek penelitiannya sama tetapi pada perusahaan jasa perhotelan yang menghadapi kondisi yang tidak pasti seperti Grand Clarion Hotel & Convention memiliki tingkat persaingan pasar yang tinggi, sehingga manajemen dituntut untuk selalu kreatif dan inovatif dalam setiap produk yang di tawarkannya agar bisa tetap bertahan dalam persaingan khususnya pada industri perhotelan. Dalam penelitian ini, penulis ingin mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan teknik *break-event* pada suatu perusahaan jasa.

A. Kerangka konseptual

Salah satu syarat agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya adalah perusahaan harus dapat menghasilkan laba. Laba merupakan tujuan penting setiap perusahaan karena dengan laba yang optimal perusahaan akan tetap dapat meneruskan kegiatan operasinya. Oleh karena itu, perencanaan terhadap laba harus selalu dilakukan dengan baik serta dengan perhitungan teliti.

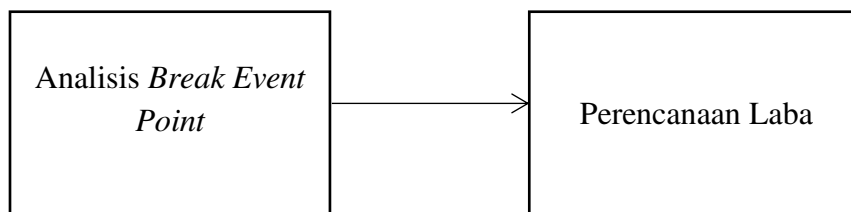
Laba perusahaan sangat dipengaruhi oleh harga jual produk, volume penjualan, dan unsur biaya (biaya tetap maupun biaya variabel). Salah satu alat yang paling tepat dalam melakukan perencanaan laba adalah analisis *Break Even Point*, karena pada analisis *Break Even Point* terdapat hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba.

Analisis *Break Even Point* merupakan suatu teknik yang digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui pada tingkat volume penjualan berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian. *Break Even Point* dapat dihitung dengan memperhitungkan jumlah biaya tetap dan membaginya dengan nilai margin kontribusi yang diperoleh pada satu periode penjualan.

Dengan menggunakan analisis *Break Even Point* diharapkan perusahaan dapat melakukan perencanaan laba dengan menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dilakukan agar perusahaan bisa memperoleh laba sebesar yang diinginkan. Dengan demikian perusahaan akan tetap bisa mempertahankan kontinuitas usahanya di masa yang akan datang. Berikut di bawah ini peneliti menggambarkan skema kerangka konseptual:

Gambar 2.2

Kerangka Konseptual



BAB III

METODE PENELITIAN

1. Jenis dan Tempat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang menguraikan sifat-sifat dan keadaan yang sebenarnya dari suatu objek penelitian dengan tujuan untuk mengumpulkan fakta dan menguraikan persoalan yang akan dipecahkan. Menurut Sugiono (2013:3), penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal-hal lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian.

b. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Grand Clarion Hotel & Convention Makassar yang merupakan salah satu hotel terbesar yang ada di kota Makassar dengan kategori hotel bintang 4+.

2. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus Penelitian

a. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah mengenai perencanaan laba dengan teknik *break-even*.

b. Deskripsi Fokus Penelitian

Perencanaan laba adalah perencanaan kerja yang dibuat oleh manajemen Hotel clarion yang telah diperhitungkan dengan cermat untuk mencapai target laba yang diinginkan. Teknik *break-even* merupakan salah satu teknik perencanaan laba yang digunakan untuk menghitung hubungan kuantitas, harga, biaya tetap total, biaya

variabel per unit pada suatu kondisi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau laba rugi nol.

3. Sumber/Jenis Data

Sumber/jenis data dalam penelitian ini yaitu data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dan dikumpulkan dari berbagai dokumen (laporan keuangan) Hotel Clarion dan literatur yang tersedia.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah teknik dokumentasi yang merupakan suatu kumpulan data dengan mempelajari atau meneliti dokumen-dokumen atau sumber-sumber tertulis serta arsip-arsip lainnya yang sesuai dengan penelitian. Dalam hal ini, data yang dibutuhkan adalah data mengenai data biaya operasional departemen kamar, harga jual kamar, volume penjualan kamar (Unit), dan total penjualan kamar (Rp).

5. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- 1) Analisis titik impas (*Break Even Point/BEP*) merupakan analisis untuk mendapatkan suatu keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian baik dalam jumlah produk (kuantitas) maupun dalam rupiah. Rumus perhitungan analisis titik impas menurut Rudianto (2013:30) sebagai berikut:

$$MK = P - BV$$

$$BEP(\text{unit}) = \frac{BT}{MK}$$

$$BEP(\text{Rupiah}) = \frac{BT}{RMK}$$

$$RMK = \frac{MK}{P} \times 100\%$$

Di mana:

RMK : Rasio Margin Kontribusi

MK : Margin Kontribusi

BV : Biaya Variabel

BT : Biaya Tetap

P : Penjualan

Penetapan BEP diawali dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a) Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang dikeluarkan ke dalam biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*).
- b) Metode analisis kuadrat terkecil untuk memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Metode ini mengestimasi suatu hubungan linier didasarkan pada persamaan. Rumus perhitungan metode analisis kuadrat terkecil menurut Samryn (2012:18) sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum x^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n}$$

Dimana:

X = Tingkat aktivitas

Y = Total biaya semivariabel

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel per unit aktivitas

n = Jumlah observasi

Σ = Jumlah total n observasi

- 2) Analisis perencanaan laba adalah analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan. Untuk menghitung perencanaan laba menurut Riyanto (1995:373) dapat digunakan rumus sebagai berikut:

Penjualan pada laba yang direncanakan = Laba yang direncanakan x penjualan

- 3) *Margin of Safety* (MoS) adalah seberapa jauh penjualan perusahaan tersebut boleh turun sehingga tidak mengalami kerugian. Rumus perhitungan *margin of safety* menurut Garrison (2000:263) sebagai berikut:

MOS (rupiah) = Total Penjualan – Penjualan Impas

$$\% \text{ MOS} = \frac{\text{MOS (rupiah)}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

4.1 Sejarah Singkat Grand Clarion Hotel & Convention

Wilianto Tanta merupakan Komisaris Utama Grand Clarion Hotel & Convention Makassar. Berbekal pengalaman dan kesuksesan mengelola penginapan Marannu yang dipertahankan hingga saat ini, Wilianto Tanta kemudian melihat peluang bisnis perhotelan yang sangat besar. Pada tahun 1995, Wilianto Tanta mendapatkan kepercayaan dari Bank Umum Nasional (BUN), yang kemudian beralih ke Bank Nasional Indonesia (BNI) untuk mengelola hotel dengan nama Hotel Radison di Kawasan strategis Pantai Losari. Pada tahun 1996 saat hotel ini berganti nama menjadi Hotel Quality, kini Quality Plaza Hotel Makassar, Wilianto Tanta sudah menguasai 100 persen saham hotel tersebut. Setelah itu, Wilianto Tanta bersama kedua rekannya, Raymod Arfandi dan Piter Witono makin memperlebar sayap usahanya ini dengan melakukan takeover (mengambil alih) Grand Palace Hotel Makassar pada tahun 2003 lalu dan kembali melakukan terobosan dengan membangun Grand Clarion Hotel & Convention pada tahun 2004 lalu dengan jumlah kamar sebanyak 333 dan convention yang mampu memuat 3000 orang. Dan pada tahun 2012 Grand Clarion & Convention melakukan penambahan kapasitas, baik kamar maupun convention. Yaitu 252 kamar, sehingga total kamar saat ini sebanyak 585 kamar.

Grand Clarion Hotel & Convention diresmikan pada tanggal 30 juni 2006. Grand Clarion Hotel & Convention saat ini berada dibawah manajemen makassar PT. Makassar Phinisi Seaside yang dikenal secara luas dengan nama Grand

Clarion Group yang dipimpin oleh Direktur Utama, Anggiat Sinaga yang juga merupakan General Manager Hotel Grand Clarion Makassar. Grand Clarion Hotel & Convention awalnya dikelola bersama jaringan international Choice Hotel, namun berdasarkan hasil wawancara bersama Marketing Communication Manager, Pretty Tumakaka menegaskan bahwa Grand Clarion Hotel & Convention Makassar sudah memutuskan untuk berhenti bekerja sama dengan Choice pada Oktober 2007 dan memutuskan untuk mengelolanya sendiri. Grand Clarion Group saat ini memiliki empat hotel yang sudah beroperasi. Yaitu Quality Plaza Hotel Makassar, Grand Palace Hotel Makassar, D'Maleo Hotel & Convention Mamuju, Sulawesi Barat yang merupakan pengembangan bisnis dari Grand Palace Hotel Makassar dan Grand Clarion Hotel & Convention Makassar, dan Grand Clarion Hotel Kendari, dan ekspansi Grand Clarion Group yang belum beroperasi adalah Grand Quality Perintis Makassar, Grand Rinra Makassar, dan Grand Clarion Hotel Palu. Grand Clarion Group juga melakukan ekspansi keluar Sulawesi, diantaranya adalah Grand Clarion Jakarta, Grand Clarion Surabaya, dan Grand Clarion Bali.

Hotel yang memiliki kamar sebanyak 585 kamar ini, terletak di jalan AP. Pettarani No.3 Makassar. Berjarak sekitar 20 menit dari Bandara Internasional Sultan Hasanuddin. Terdapat 17 lantai dengan 1 basement dan memiliki 16 Tipe kamar diantaranya adalah Superior Room, Deluxe Room, Deluxe Pool Room, Deluxe Junior Room, Deluxe Junior Pool, Junior Suite, Deluxe Pool Suite, Junior Suite Club, Honeymoon Suite, Lagoon Sunset View, Apartment Family Suite, Family Suite Club, Executive Suite, Executive Suite Club, President Suite dan Pool Suite. Memiliki lebih dari 15 ruang pertemuan, dan 2 Ballroom dengan

kapasitas hingga 5000 orang. Terdapat 6 outlite makan dan minum, 3 outlite di intertainment dan ada 2 outlite di relaksasi dan memiliki kapasitas parkir sampai dengan 600 mobil dan 850 motor.

4.1.1 Visi dan Misi Grand Clarion Hotel & Convention

“Menjadikan Grand Clarion sebagai jaringan hotel nomor satu dan terpercaya di Kawasan Timur Indonesia”.

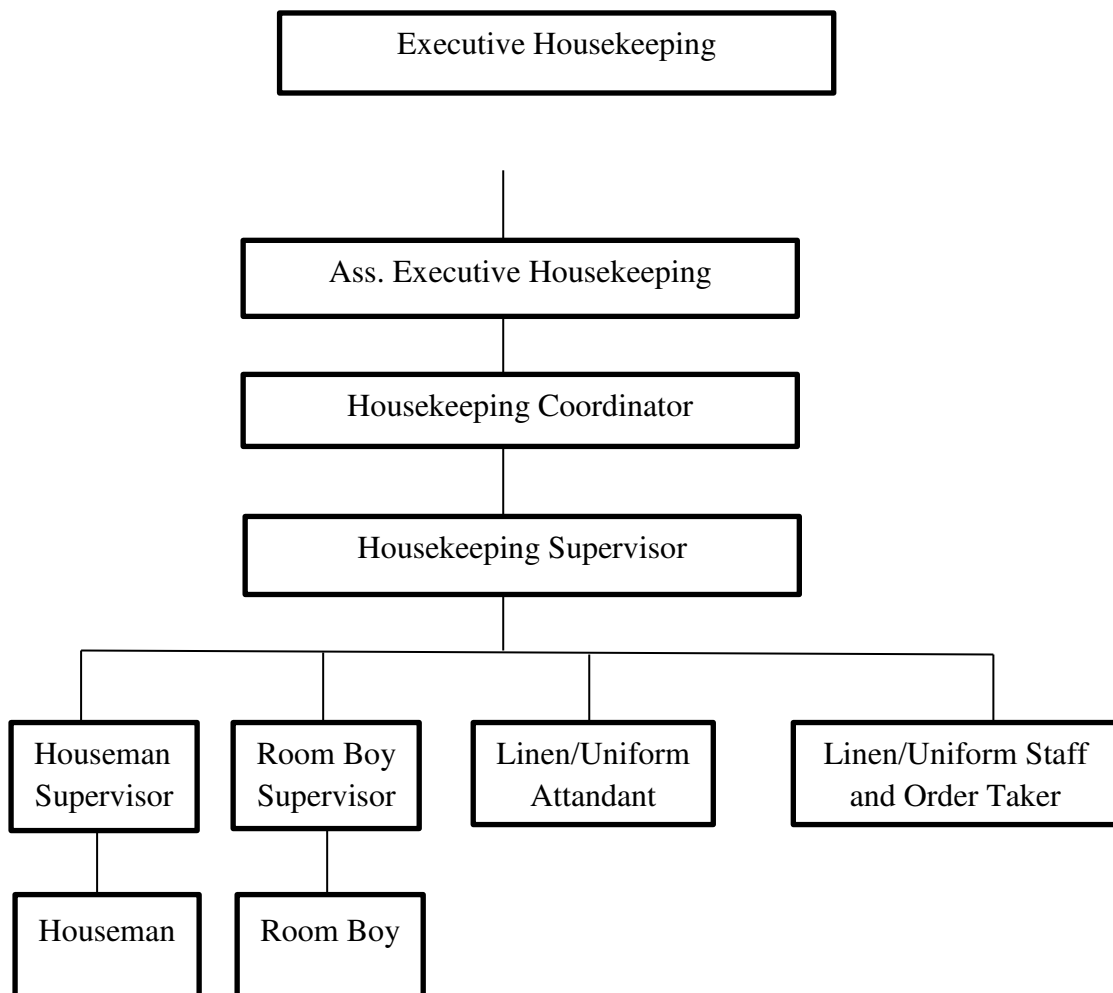
4.2 Struktur Organisasi Grand Clarion Hotel & Convention

Dalam mengelola aktivitas usaha jasa perhotelan, diperlukan suatu manajemen yang dinamis dan kompetitif agar perusahaan dapat mencapai tujuannya yaitu efisien dalam arti bahwa dari segi biayanya, waktu dan tenaga kerja yang dilibatkan, tidak terjadi pemborosan serta efektif dalam arti bahwa faktor produksinya yang bekerja dalam organisasi dapat menciptakan hubungan kerja yang baik diantara para personilnya. Organisasi adalah suatu bentuk persekutuan yang terdiri dari dua orang atau lebih yang bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Dan pengertian diatas, dapat dikatakan bahwa hotel adalah suatu organisasi yang berbentuk komersial atau mencari keuntungan. Dimana untuk mendukung kelancaran operasional hotel, sangatlah diperlukan dukungan organisasi yang baik serta struktur organisasi jelas. Struktur organisasi adalah merupakan alat kontrol bagi segala kegiatan perusahaan dan sebagai alat pemersatu fungsi-fungsi dalam perusahaan. Pada dasarnya susunan organisasi hotel manapun mempunyai banyak kesamaan karena setiap hotel mempunyai pelayanan pokok yang sama yaitu pelayanan penginapan, makan dan minum. Tetapi bentuk ini berbeda dengan bentuk struktur organisasi non hotel. Bentuk organisasi antar sesama hotel pun dapat berbeda. Hal ini dapat disebabkan karena

adanya perbedaan-perbedaan yang antara lain tipe atau jenis hotel, ukuran besar atau kecilnya hotel dan sistem manajemen hotel.

Untuk lebih jelasnya struktur organisasi perusahaan dapat dilihat pada gambar berikut ini :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Departemen Kamar
Grand Clarion Hotel & Convention Makassar



4.3 Uraian Tugas dan Tanggung Jawab

Pembagian uraian tugas dan tanggung jawab pada departemen kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar adalah sebagai berikut :

a. Executive Housekeeping

Bertanggung jawab terhadap kebersihan, keindahan dan kenyamanan seluruh lingkungan dan area hotel, meliputi: kamar tamu hotel, koridor setiap lantai, public Area (lobby, restaurant, Pub/Lounge), taman/garden (seluruh tanaman baik yang ada di pot maupun di hotel termasuk rumput), seluruh office area (utility termasuk locker karyawan) serta mengkoordinir bidang kerja seluruh staf housekeeping.

b. Assistant Executive Housekeeping

Pelaksanaan operasional di Housekeeping Department, yaitu terhadap kebersihan, keindahan dan kenyamanan seluruh lingkungan dan area hotel, yang meliputi : kamar tamu hotel, koridor setiap lantai, public Area (lobby, restaurant, Pub/Lounge), taman/garden (seluruh tanaman baik yang ada di pot maupun di hotel termasuk rumput), seluruh office area (utility termasuk locker karyawan) dan membuat perencanaan dalam bidang yang menyangkut housekeeping, yaitu general cleaning, decoration, perubahan atau penggantian susunan ruang dan lain-lain.

c. Housekeeping Supervisor

Melaksanakan seluruh pelaksanaan operasional di Department Housekeeping, melaksanakan administrasi di Department Housekeeping serta melaksanakan pengawasan dan pengecekan tentang kebersihan, kelengkapan kamar, koridor, station atau linen room yang tidak semestinya.

d. Houseman Supervisor

Melaksanakan, mengawasi, mengecek kebersihan, kerapian dan keindahan semua public area di hotel termasuk garden, swimming pool dan utility, membuat

working schedule untuk houseman dan memimpin, melatih, mengawasi dan mengecek hasil pekerjaan houseman, gardener dan swimming pool attendant.

e. Roomboy Supervisor

Melaksanakan, mengawasi, mengecek kebersihan dan kelengkapan semua kamar-kamar, koridor dan roomboy station dan mempersiapkan, mengecek semua stock dan kebutuhan yang ada di roomboy station dan memimpin dan melatih pekerjaan Roomboy.

f. Houseman

Melaksanakan Kebersihan setiap Public Area, Offices, Lobby, Restaurant, Lounge, Bar, toilet, Meeting Room dan lain-lain.

g. Room Boy

Melaksanakan Kebersihan setiap kamar berikut kelengkapannya dan melaksanakan kebersihan Roomboy Station dan Roomboy Trolley berikut kelengkapannya.

h. Linen / Uniform Attendant

Melaksanakan Kebersihan, kerapian, kelengkapan dan perawatan semua Linen/Uniform Karyawan berikut administrasinya dan melaksanakan tugas sebagai Order Taker atas semua permintaan tamu yang masuk ke Department Housekeeping, berikut administrasinya.

i. Linen / Uniform Staff And Order Taker

Bertanggung jawab atas jumlah linen/towel dan uniform yang ada di Linen Room, Kebersihan, kerapian linen dan uniform room, Pembagian linen/towel kepada Roomboy dan Houseman, Pembagian Guest Paper dan Cleaning Supplies kepada Roomboy dan Houseman.

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Setiap bisnis memiliki keunikan tersendiri demikian halnya dengan bisnis perhotelan, akuntansi untuk bisnis perhotelan adalah akuntansi departemen. Sebuah hotel biasanya menawarkan berbagai jenis jasa dan fasilitas penunjang kebutuhan tamunya. Di samping menawarkan penginapan, makanan, minuman, hotel modern juga menyediakan banyak kemewahan hidup dalam satu tempat. Hotel-hotel besar menyediakan segala jasa dan fasilitas yang dibutuhkan oleh tamunya seperti pertokoan, pusat hiburan, fasilitas kesehatan. Jasa pribadi juga disediakan, seperti pusat kebugaran ataupun mandi sauna. Dari berbagai jasa tersebut, penelitian ini hanya difokuskan pada jasa penginapan kamar.

1. Volume Penjualan Kamar Hotel

Jenis kamar yang ditawarkan pada Grand Clarion Hotel & Convention Makassar ada 16 jenis, yaitu:

Tabel 4.1 Grand Clarion Hotel & Convention Makassar
Volume Operasional Penjualan pada Kamar Hotel Tahun 2014

Type Room	Unit	Price (Rp) 2014
Superior Room	386	1.700.000
Deluxe Room	22	1.900.000
Deluxe Pool Room	76	2.100.000
Deluxe Junior Room	7	2.600.000
Deluxe Junior Pool	3	3.200.000
Junior Suite	20	3.700.000
Deluxe Pool Side	1	3.950.000
Junior Suite Club	14	4.200.000
Honeymoon Suite	2	4.700.000
Lagoon Sunset View	9	5.200.000
Apartement	4	5.700.000
Family Suite	4	6.200.000
Family Suite Club	2	7.200.000
Executive Suite	1	10.200.000
Executive Suite Club	3	11.200.000
President Suite	1	18.500.000
Total Kamar	555	

Sumber: Grand Clarion Hotel & Convention Makassar

Besarnya ukuran kamar maupun fasilitas yang dimiliki kamar tersebut tidak sama sehingga harga jual berbeda antara satu dengan yang lainnya.

2. Biaya-Biaya yang Terjadi Tahun 2014

Grand Clarion Hotel & Convention Makassar membutuhkan biaya-biaya guna kelancaran operasional departemen kamar. Adapun biaya-biaya yang terjadi pada departemen kamar tahun 2014 disajikan pada tabel 4.3

Tabel 4.2 Grand Clarion Hotel & Convention Makassar
Data Biaya Operasional Departemen Kamar Tahun 2014

PAYROLL & EMP.BEN	
Salary & Wages	Rp 3.320.326.475
Casual / Daily Hire	2.102.627.944
Emp. Meal	602.760.719
Medical	199.733.786
Jamsostek	172.314.351
Bonus / THR	278.774.571
TOTAL PAYROLL & EMP.BEN.	6.676.537.845
OTHER EXPENSES	
Reserve of Uniform	51.192.991
Ld & D.C-Uniform	320.243.226
Ld & D.C-Linen	867.055.208
Contract Cleaning	424.173.461
Cleaning Supplies	470.775.455
Guest Supplies	2.501.803.118
Newspaper	72.626.530
Paper Supplies	40.952.640
Printing & Stationaries	413.446.296
Decoration	97.513.100
Travel Agent Commission	55.346.280
TV subscriber	209.739.607
Guest Transportation	659.936.152
Local Transportation	200.843.890
Telephone & Fax	276.142.852
Entertainment	101.121.195
Miscellaneous	79.339.650
Reserve for Replace of Linen	101.616.900
Other Exp.0Tnfr from Othr Dept.	725.807.594
TOTAL OTHER EXPENSES	7.669.676.143
TOTAL ALL EXPENSES	14.346.213.989

Sumber: Grand Clarion Hotel & Convention Makassar (data diolah)

Dari data pada tabel 4.2 tersebut selanjutnya biaya akan diklasifikasikan sebagai biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semivariabel. Berhubung salah satu asumsi dari penggunaan *Break Event Point* sebagai perencanaan laba biaya hanya diklasifikasikan sebagai biaya variabel dan biaya tetap. Dengan demikian biaya semivariabel akan dipisahkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap.

a. Biaya Tetap

Biaya ini merupakan biaya yang secara total tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan dalam suatu periode tertentu. Biaya yang termasuk kategori ini adalah biaya *salary & wages*, biaya *jamsostek*, biaya *contract cleaning*, biaya *Tv subscriber*, dan biaya *newspaper*.

Biaya *salary & wages* merupakan biaya gaji dan upah untuk departemen kamar berkaitan dengan posisi pekerja tersebut seperti *executive housekeeper*, *supervisor*, petugas linen, petugas kamar, dan lain-lain yang digunakan dalam operasional kamar, *Jamsostek* merupakan biaya tunjangan kesehatan karyawan, *contract cleaning* merupakan biaya tenaga kerja kontrak untuk membersihkan area hotel tertentu, *Tv subscriber* merupakan biaya TV berlangganan dan *newspaper* merupakan biaya koran berlangganan.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh tingkat aktivitas produksi perusahaan. Biaya yang termasuk dalam kategori ini adalah biaya *Casual/daily hire*, biaya *employee meal*, biaya *medical*, biaya *Bonus/THR*, biaya *Reserve of Uniform*, biaya *Ld & D.C uniform*, biaya *Ld & D.C linen*, biaya *Cleaning Supplies*, biaya *guest supplies*, biaya *paper supplies*, biaya *printing and stationery*, biaya *decoration*, biaya *Travel Agent Commition*, biaya *Guest*

Transportation, biaya *Local Transportation*, biaya *Entertainment*, biaya *miscellaneous*, biaya *Reserve for Replace of Linen*, biaya *Other expense of Transfer From Other Departement*.

Biaya *Casual/daily hire* merupakan biaya gaji tenaga kerja lepas, *employee meal* merupakan biaya konsumsi karyawan, *medical* biaya kesehatan karyawan, bonus/THR merupakan biaya *reward* dan tunjangan bagi karyawan, *Reserve of Uniform* merupakan biaya pembelian seragam, *Ld & D.C uniform* merupakan biaya pencucian seragam karyawan, *Ld & D.C linen* merupakan biaya pencucian seprei, *Cleaning Supplies* merupakan biaya perlengkapan kebersihan kamar, *guest supplies* merupakan biaya perlengkapan tamu seperti sabun, shampoo, dan lain-lain, *paper supplies* merupakan biaya persediaan kertas, *printing and stationery* merupakan biaya print dan alat tulis, *decoration* merupakan biaya untuk perbaikan kamar dan penambahan aksesoris atas permintaan tamu, *Travel Agent Commitment* biaya komisi agen perjalanan (kerja sama), *Guest Transportation* merupakan biaya transportasi tamu, *Local Transportation* merupakan biaya transport dan akomodasi karyawan, *Entertainment* biaya hiburan seperti jamuan tamu, *miscellaneous* merupakan biaya lain-lain, *Reserve for Replace of Linen* merupakan biaya penggantian seprei dan *Other expense of Transfer From Other Departement* merupakan biaya yang ditanggung oleh suatu departemen yang berasal dari departemen lain.

c. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang jumlah totalnya mengandung elemen biaya tetap dalam rentang kegiatan yang relevan dan biaya variabel yang berubah karena adanya perubahan volume kegiatan tetapi perubahannya tidak

sebanding dengan volume kegiatan. Biaya yang termasuk dalam kategori ini adalah biaya telepon diakibatkan pembayaran yang tetap dibayarkan setiap bulannya dan terdapat pembayaran yang bersifat variable yang tergantung dari pemakaian.

Berdasarkan penjelasan di atas, berikut penulis sajikan klasifikasi biaya operasional departemen kamar tahun 2014 pada table 4.4 di bawah ini.

Tabel 4.3 Grand Clarion Hotel & Convention

Klasifikasi Biaya Operasional Departemen Kamar Tahun 2014

Biaya-biaya	Kalsifikasi biaya
Salary & Wages	Tetap
Casual / Daily Hire	Variabel
Emp. Meal	Variabel
Medical	Variabel
Jamsostek	Tetap
Bonus / THR	Variabel
Reserve of Uniform	Variabel
Ld & D.C-Uniform	Variabel
Ld & D.C-Linen	Variabel
Contract Cleaning	Tetap
Cleaning Supplies	Variabel
Guest Supplies	Variabel
Newspaper	Tetap
Paper Supplies	Variabel
Printing & Stationaries	Variabel
Decoration	Variabel
Travel Agent Commission	Variabel
TV subscriber	Tetap
Guest Transportation	Variabel
Local Transportation	Variabel
Telephone & Fax	Semivariabel
Entertainment	Variabel
Miscellaneous	Variabel
Reserve for Replace of Linen	Variabel
Other Exp.0Tnfr from Othr Dept.	Variabel

Sumber: Grand Clarion Hotel & Convention Makassar (data diolah)

Untuk mengambil suatu keputusan yang baik bagi perencanaan laba perusahaan, maka biaya semivariabel harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan

biaya variabel untuk keakuratan hasil keputusan. Penulis menggunakan metode analisis regresi kuadrat terkecil untuk memisahkan biaya-biaya semivariabel yang ada.

Biaya – biaya semivariabel selama periode bulan Januari hingga Desember 2014 dan pemisahnya dapat dilihat pada tabel 4.4.

Tabel 4.4 Grand Clarion Hotel & Convention
Data Biaya Semivariabel (biaya telepon) Departemen Kamar
Tahun 2014

Bulan	Biaya Telepon (Y)	Volume Penjualan (X)	X ²	XY
Januari	Rp 21.745.724	1750	3062500	38.055.016.563
Februari	Rp 23.957.917	1450	2102500	34.738.979.143
Maret	Rp 25.517.134	2187	4782969	55.805.971.621
April	Rp 22.239.114	1672	2795584	37.183.798.608
Mei	Rp 22.648.305	1997	3988009	45.228.664.486
Juni	Rp 24.142.504	1662	2762244	40.124.842.147
Juli	Rp 17.740.581	1769	3129361	31.383.087.435
Agustus	Rp 21.755.390	1600	2560000	34.808.623.200
September	Rp 23.875.611	1730	2992900	41.304.807.290
Oktober	Rp 23.889.896	1632	2663424	38.988.311.006
November	Rp 24.100.440	1715	2941225	41.332.253.914
Desember	Rp 24.530.237	1965	3861225	48.201.916.000
Jumlah	Rp 276.142.852	21129	37641941	487.156.271.411

Sumber: Grand Clarion Hotel & Convention Makassar (data diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{12(487.156.271.411) - (21129)(276.142.852)}{12(37.641.941) - (21129)^2} = 2.136$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{(276.142.852) - 2.136(21129)}{12} = 19.250.942$$

Biaya variabel: $b \times X = 2.136 \times 21.129 = \text{Rp } 45.131.544$

Biaya tetap : $a \times n = 19.250.942 \times 12 = \text{Rp } 231.011.308$

Berdasarkan hasil pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap, maka besarnya biaya variabel dan biaya tetap untuk tahun 2014 dapat dilihat pada tabel 4.5

Tabel 4.5 Grand Clarion Hotel & Convention
Alokasi Biaya Semivariabel (biaya telepon) Tahun 2014

Payroll & Emp.Ben	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total
Salary & Wages	Rp 3.320.326.475		Rp 3.320.326.475
Casual / Daily Hire		Rp 2.102.627.944	Rp 2.102.627.944
Emp. Meal		Rp 602.760.719	Rp 602.760.719
Medical		Rp 199.733.786	Rp 199.733.786
Jamsostek	Rp 172.314.351		Rp 172.314.351
Bonus / THR		Rp 278.774.571	Rp 278.774.571
Reserve of Uniform		Rp 51.192.991	Rp 51.192.991
Ld & D.C-Uniform		Rp 320.243.226	Rp 320.243.226
Ld & D.C-Linen		Rp 867.055.208	Rp 867.055.208
Contract Cleaning	Rp 424.173.461		Rp 424.173.461
Cleaning Supplies		Rp 470.775.455	Rp 470.775.455
Guest Supplies		Rp 2.501.803.118	Rp 2.501.803.118
Newspaper	Rp 72.626.530		Rp 72.626.530
Paper Supplies		Rp 40.952.640	Rp 40.952.640
Printing & Stationaries		Rp 413.446.296	Rp 413.446.296
Decoration		Rp 97.513.100	Rp 97.513.100
Travel Agent			
Commission		Rp 55.346.280	Rp 55.346.280
TV subscriber	Rp 209.739.607		Rp 209.739.607
Guest Transportation		Rp 659.936.152	Rp 659.936.152
Local Transportation		Rp 200.843.890	Rp 200.843.890
Telephone & Fax	Rp 231.011.308	Rp 45.131.544	Rp 276.142.852
Entertainment		Rp 101.121.195	Rp 101.121.195
Miscellaneous		Rp 79.339.650	Rp 79.339.650
Reserve for Replace of Linen		Rp 101.616.900	Rp 101.616.900
Other Exp.0Tnfr from Othr Dept.		Rp 725.807.594	Rp 725.807.594
Jumlah	Rp 4.430.191.732	Rp 9.916.022.259	Rp 14.346.213.991

Sumber: Grand Clarion Hotel & Convention Makassar (data diolah)

3. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *break even point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

Berdasarkan data yang telah diperoleh, baik volume penjualan harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap untuk departemen kamar tahun 2014, berturut-turut dilakukan analisis sebagai berikut:

a. BEP tahun 2014

Total penjualan	: Rp67.132.001.448
Unit kamar yang terjual	: 21.129 unit
Harga jual per unit	: Rp3.177.245
Total biaya variabel tahun 2014	: Rp9.916.022.259
Biaya variabel per unit	: Rp468.309
Total biaya tetap tahun 2014	: Rp4.430.191.732

	Tahun 2014	%
Penjualan	Rp 3.177.245	100
dikurangi biaya variabel	Rp 469.309	15
margin kontribusi	Rp 2.707.936	85
dikurangi biaya tetap	Rp 4.430.191.732	
BEP (Unit) :	$\frac{BT}{P - BV}$	$= \frac{4.430.191.732}{3.177.245 - 469.309} = 1636,003115 \text{ unit}$
BEP (Rp) :	$\frac{BT}{RMK}$	$= \frac{4.430.191.732}{0.85} = \text{Rp}5.197.982.718$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam unit sebesar 1.636 unit (dibulatkan) dan BEP dalam rupiah sebesar Rp5.197.982.718. Pada tahun 2014 hotel mampu menjual kamarnya sebanyak 21.129 unit.

Pengujian BEP :

$$\text{Total penjualan} = \text{total biaya} + \text{laba (nol)}$$

$$Q \times P = a + b (Q) + \text{laba (nol)}$$

$$1636,003131 \times 3.177.245 = 4.430.191.732 + (469.309 \times 1636,003131) + (52.785.787.457 \times 0)$$

$$5.197.982.137 = 4.430.191.732 + 767.790.405$$

$$5.197.982.137 = 5.197.982.137.$$

Pengujian penjualan kamar sebesar 21.129 unit tahun 2014:

Total penjualan = Total Biaya + Laba

$$21129 \times 3.177.245 = 4.430.191.732 + (21129 \times 469.309) + 52.785.787.457$$

$$67.132.009.605 = 4.430.191.732 + 9.916.029.861 + 52.785.787.457$$

$$67.132.009.605 = 67.132.009.050. \text{ (selisih Rp 555, karena pembulatan).}$$

- b. Perubahan elemen penentu BEP besar biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan pada umumnya berubah-ubah dari waktu ke waktu. Perubahan biaya tersebut dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor baik internal maupun eksternal. Seorang manajer yang baik tentu harus mengantisipasi perubahan biaya agar pengambilan keputusan menjadi akurat.

Perubahan biaya dapat memengaruhi harga jual dan pada gilirannya dapat memengaruhi volume penjualan. Berbagai perubahan biaya terhadap BEP.

- 1) Jika biaya variabel meningkat sebesar 10 persen, variabel – variabel lain tidak berubah, maka biaya variabel kamar menjadi Rp 516.239. dengan demikian titik impas yang baru menjadi:

	Tahun 2014	
Harga jual	Rp	3.177.245
Dikurangi biaya variabel	Rp	516.239
Margin kontribusi	Rp	2.661.006
Biaya tetap total	Rp	4.430.191.732
BEP (Unit) :	$\frac{BT}{P - BV} = \frac{4.430.191.732}{3.177.245 - 516.239} = 1664,855973 \text{ unit}$	
BEP (Rupiah):	$1664,855973 \times \text{Rp } 3.177.245 = \text{Rp } 5.289.655.314$	

Pengujian titik impas :

$$\text{Total penjualan} = \text{Total biaya}$$

$$1664,855973 \times 3.177.245 = 4.430.191.732 + (516.239 \times 1664,855973)$$

$$5.289.655.314 = 4.430.191.732 + 859.463.582$$

$$5.289.655.314 = 5.289.655.314$$

- 2) Jika biaya tetap meningkat sebesar 10 persen, variabel – variabel lain tidak berubah maka biaya tetap kamar menjadi Rp 4.873.210.905. dengan demikian titik impas yang baru menjadi:

	Tahun 2014	
Harga jual	Rp	3.177.245
Dikurangi biaya variabel	Rp	469.309
Margin kontribusi	Rp	2.707.936
Biaya tetap total	Rp	4.873.210.905
BEP (Unit) :	$\frac{\text{BT}}{\text{P-BV}} = \frac{4.873.210.905}{3.177.245 - 469.309} = 1799,603427 \text{ unit}$	
BEP (Rupiah):	$1799,603427 \times \text{Rp } 3.177.245 = \text{Rp } 5.717.780.990$	

Pengujian titik impas :

$$\text{Total penjualan} = \text{Total biaya}$$

$$1799,603427 \times 3.177.245 = 4.873.210.905 + (469.309 \times 1799,603427)$$

$$5.717.780.990 = 4.873.210.905 + 844.570.085$$

$$5.717.780.990 = 5.717.780.990$$

- 3) Dengan asumsi harga jual kamar meningkat sebesar 10 persen, variabel – variabel lain tidak berubah, maka harga jual kamar menjadi Rp 3.494.696. dengan demikian titik impasnya yang baru menjadi:

	Tahun 2014	
Harga jual	Rp	3.494.696
Dikurangi biaya variabel	Rp	469.309
Margin kontribusi	Rp	3.025.387
Biaya tetap	Rp	4.430.191.732
BEP (Unit) :	$\frac{BT}{P - BV} = \frac{4.430.191.732}{3.494.969 - 469.309} = 1464,338854 \text{ unit}$	
BEP (Rupiah):	1464,338854 x Rp 3.494.696 = Rp5.117.419.135	

Pengujian titik impas :

Total penjualan = total biaya

$$1464,338854 \times 3.494.696 = 4.430.191.732 + (469.309 \times 1464,338854)$$

$$5.117.419.135 = 4.430.191.732 + 687.227.403$$

$$5.117.419.135 = 5.117.419.135$$

4) Jika harga jual kamar meningkat sebesar 5 persen, biaya variabel meningkat sebesar 10 persen, dan biaya tetap meningkat sebesar 7. Maka harga jual kamar menjadi Rp3.336.107, biaya variabel menjadi Rp516.239, dan biaya tetap menjadi Rp4.740.305.153. dengan demikian titik impas yang baru menjadi:

	Tahun 2014	
Harga jual	Rp	3.336.107
Dikurangi biaya variabel	Rp	516.239
Margin kontribusi	Rp	2.819.868
Biaya tetap total	Rp	4.740.305.153
BEP (Unit) :	$\frac{BT}{P - BV} = \frac{4.740.305.153}{3.336.107 - 516.239} = 1681,037961 \text{ unit}$	
BEP (Rupiah) :	1681,037961 x Rp3.336.107 = Rp5.608.122.509	

Pengujian titik impas :

$$\text{Total penjualan} = \text{Total biaya}$$

$$1681,037961 \times 3.336.107 = 4.740.305.153 + (516.239 \times 1681,037961)$$

$$5.608.122.509 = 4.740.305.153 + 867.817.356$$

$$5.608.122.509 = 5.608.122.509$$

c. Kondisi persaingan

Mengingat semakin meningkatnya jumlah perhotelan yang ada maka semakin ketat pula persaingan yang di hadapai hotel tersebut, sehingga manajemen harus mampu membuat strategi untuk menghadapi persaingan yang ada seperti menurunkan harga jual kamar.

a) Jika harga jual kamar diturunkan sebesar 10 persen, variabel – variabel lain tidak berubah, maka harga jual kamar menjadi Rp 2.859.250. dengan demikian titik impasnya yang baru menjadi:

	Tahun 2014	
Harga jual	Rp	2.859.520
Dikurangi biaya variabel	Rp	469.309
Margin kontribusi	Rp	2.390.211
Biaya tetap total	Rp	4.430.191.732
BEP (Unit) :	$\frac{\text{BT}}{\text{P} - \text{BV}} = \frac{4.430.191.732}{2.859.520 - 469.309} = 1853,473 \text{ unit}$	
BEP (Rupiah) :	$1853,473 \times \text{Rp}2.859.520 = \text{Rp}5.300.043.327$	

Pengujian titik impas :

$$\text{Total penjualan} = \text{Total biaya}$$

$$1853,473 \times 2.859.520 = 4.430.191.732 + (469.309 \times 1853,473)$$

$$5.300.043.327 = 4.430.191.732 + 869.851.595$$

$$5.300.043.327 = 5.300.043.327$$

- b) Jika harga jual kamar diturunkan sebesar 80 persen, variabel – variabel lain tidak berubah, maka harga jual kamar menjadi Rp 365.000 (dibulatkan).

Dengan demikian titik impasnya yang baru menjadi:

	Tahun 2014		
Harga jual	Rp	635.000	
Dikurangi biaya variabel	Rp	469.309	
Margin kontribusi	Rp	165.691	
Biaya tetap total	Rp	4.430.191.732	
BEP (Unit) :	BT		= $\frac{4.430.191.732}{635.000-469.309} = 26737,67273$
	P – BV		
BEP (Rupiah) :	$26737,67273 \times 635.000$	=	Rp 16.978.422.182

Pengujian titik impas:

Total penjualan = total biaya

$$26737,67273 \times 635.000 = 4.430.191.732 + (469.309 \times 26737,67273)$$

$$16.978.422.182 = 4.430.191.732 + 12.548.230.450$$

$$16.978.422.182 = 16.978.422.182$$

4. Analisis Perencanaan Laba

Perencanaan laba yang baik tentu akan membawa dampak yang baik terhadap perusahaan, terutama mengenai kesinambungan perusahaan tersebut. Grand Clarion Hotel & Convention Makassar telah menetapkan perencanaan laba sebesar 10% dari total penjualannya, dengan demikian perencanaan laba Grand Clarion Hotel & Convention Makassar sebagai berikut:

- a) Laba tahun 2014 : $10\% \times \text{Rp}52.785.787.459$

Jika pada tahun 2015 laba yang ingin ditingkatkan sebesar 10% dari laba tahun 2014, maka laba yang diperoleh tahun 2015 adalah menjadi Rp58.064.366.204.

Dengan demikian unit kamar yang harus terjual untuk mencapai laba tersebut adalah sebagai berikut:

$$Q \times P = a + b(Q) + \text{laba}$$

$$Q \times 3.177.245 = 4.430.191.732 + (Q \times 469.309) + 58.064.336.204$$

$$3.177.245Q = 4.430.191.732 + 469.309Q + 58.064.336.204$$

$$3.177.245Q - 469.309Q = 62.494.527.936$$

$$2.707.936Q = 62.494.527.936$$

$$Q = \frac{62.494.527.936}{2.707.936}$$

$$Q = 23.078.288.38 \text{ (dibulatkan menjadi 23.078 unit).}$$

- b) Jika investasi hotel sebesar Rp500.000.000.000, dan manajemen menginginkan laba sebesar 10% dari investasi (Rp50.000.000.000). berarti kamar yang harus terjual adalah sebagai berikut:

$$Q \times P = a + b(Q) + \text{laba}$$

$$Q \times 3.177.245 = 4.430.191.732 + (Q \times 469.309) + 50.000.000.000$$

$$3.177.245Q = 4.430.191.732 + 469.309Q + 50.000.000.000$$

$$3.177.245Q - 469.309Q = 54.430.191.732$$

$$2.707.936Q = 54.430.191.732$$

$$Q = \frac{54.430.191.732}{2.707.936}$$

$$Q = 20.100.250.42 \text{ (dibulatkan menjadi 20.100 unit).}$$

5. *Margin of Safety* (Tingkat Keamanan)

Margin of safety merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

Margin of Safety (Tingkat Keamanan) pada Grand Clarion Hotel & Convention

Makassar pada tahun 2014 berdasarkan data-data yang telah diperoleh yaitu sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{MoS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp } 67.132.001.448 - \text{Rp } 5.197.982.718 = \text{Rp } 61.934.018.730\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{MoS (\%)} &= \frac{\text{Margin of safety dalam rupiah}}{\text{Total penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 61.934.018.730}{\text{Rp } 67.132.001.448} \times 100\% = 92\%\end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 92% dengan batas penjualan dimana perusahaan masih mengalami keuntungan yaitu sebesar Rp61.934.018.730. dengan kata lain apabila penjualan dibawah *margin of safety* maka perusahaan akan mengalami kerugian.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada pembahasan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Pada tahun 2014 unit kamar yang terjual, tarif kamar, biaya variabel per unit kamar dan total biaya tetap serta laba yang diperoleh adalah sebagai berikut:

Harga jual rerata per kamar	: Rp3.177.245
Unit kamar yang tersedia	: 555 unit
Unit kamar yang terjual	: 21.129 unit
Biaya variabel rerata per kamar	: Rp468.309
Biaya tetap total	: Rp4.430.191.732
Laba	: Rp 52.785.787.459

2. Berdasarkan data tersebut diperoleh *Break Even Point* tahun 2014 adalah sebagai berikut:

BEP (Unit) : 1.636 unit (dibulatkan)
BEP (Rp) : Rp 5.197.982.718

3. Perencanaan laba yang dilakukan oleh departemen kamar *Grand Clarion Hotel & Convention Makassar* yaitu menetapkan laba sebesar 10% dari total penjualan untuk tahun 2014. Dengan demikian besarnya laba yang harus diperoleh adalah Rp58.064.366.204. Untuk mencapai target laba tersebut, maka unit kamar yang harus terjual adalah pada tahun 2015 adalah sebesar 23.078 unit.
4. *Grand Clarion Hotel & Convention Makassar* memiliki *Margin of Safety* sebesar 92% pada tahun 2014 dengan nilai *Margin of Safety* sebesar Rp 61.934.018.730.

B. Saran

1. Untuk meningkatkan *Occupancy Ratio* seyogyanya manajemen meningkatkan pemasaran dengan cara kemitraan dengan biro-biro perjalanan wisata, baik lokal, nasional maupun internasional.
2. Manajemen dapat memaksimalkan pendapatan penjualan dengan memberlakukan tarif khusus misalnya dapat memberikan diskon yang besar pada waktu sepi pengunjung (*low occupancy*) atau memberikan promo-promo yang menarik pada saat liburan atau hari raya dengan tetap memerhatikan *margin of safety*.
3. Untuk mempromosikan hotel, karyawan bisa juga dijadikan ujung tombak untuk jadi tenaga pemasaran karena karyawan yang langsung melayani tamu hotel. Oleh karena itu perlu dipikirkan untuk memberikan insentif kepada karyawan, hal ini sekaligus juga untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin. 2013. *Akuntansi Manajemen: Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Blocher, J. Edward; Chen H. Kung; dan Lin W. Thomas. 2007. *Cost Management (Manajemen Biaya): Penekanan Strategis*. Edisi 3. Buku I. Jakarta: Salemba Empat
- Bustami, Bastian. Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya melalui pendekatan manajerial*. Jakarta: Salemba Empat
- Carter, K. William. 2009. *Akuntansi Biaya*, Edisi 14 Buku I. Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison, H. Ray dan Eric W. Noreen. 2013. *Managerial Accounting (Akuntansi Manajerial)*, Edisi 11 Buku I. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, Don. R dan Mowen. 2009. *Akuntansi Manajemen*, Jilid II. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi, 2014. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima Cetakan Keduabelas. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Prawironegoro, Darsono dan Ari Purwanti. 2009. *Akuntansi Manajemen*, Edisi Ketiga. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Riyanto, Bambang. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE. 2011
- Rudianto, 2013. *Akuntansi Manajemen : Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Samryn, L.M. 2012. *Akuntansi Manajemen : Informasi Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi*, Edisi Pertama. Jakarta: Kencana.
- Sinambela, Lijan Poltak. 2014. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Graha Ilmu.
- Siregar, Syofyan. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi dengan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Sugiri, Slamet. 2015. *Akuntansi Manajemen : Sebuah Pengantar*, Edisi Kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.

Sumber lain :

Budiwibowo Satrijo. 2012. *Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) dalam Hubungannya Dengan Pereencanaan Laba pada Hotel Tlogo Mas Sarangan*. Jurnal. IKIP PGRI Madiun.

Harianti Yuliani. 2010. *Analisis Biaya-Volume-Laba (Cost-Volme-Profit) sebagai alat Perencanaan Laba pada UD. Layar Jember*. Jurnal. Universitas Jember. Jember.

Lamsihar. 2009. *Analisis Perhitungan Biaya Volume Laba untuk Mencapai Target Laba pada PT. Indoteras Sumatera Medan*. Skripsi. Universitas Sumatera Utara. Medan.

Riki Martusa. 2011. *Peranan Analisis Cost-Volume-Profit dalam Upaya Merencanakan Laba Perusahaan (CV. Permata Sejati)*. Jurnal, Universitas Kristen Maranatha. Bandung.

L

A

M

P

I

R

A

N

Type Room	Unit	Price (Rp) 2014
Superior Room	386	1.700.000
Deluxe Room	22	1.900.000
Deluxe Pool Room	76	2.100.000
Deluxe Junior Room	7	2.600.000
Deluxe Junior Pool	3	3.200.000
Junior Suite	20	3.700.000
Deluxe Pool Side	1	3.950.000
Junior Suite Club	14	4.200.000
Honeymoon Suite	2	4.700.000
Lagoon Sunset View	9	5.200.000
Apartement	4	5.700.000
Family Suite	4	6.200.000
Family Suite Club	2	7.200.000
Executive Suite	1	10.200.000
Executive Suite Club	3	11.200.000
President Suite	1	18.500.000
Total Kamar	555	



Grand Clarion Hotel & Convention Makassar
Pendapatan & Biaya Departemen Kamar
Tahun 2014

	Januari 2014	Februari 2014	Maret 2014	April 2014	Mei 2014	Juni 2014	Juli 2014	Agustus 2014	September 2014	Oktober 2014	November 2014	Desember 2014	Total
REVENUE													
Room	4.672.882.627	5.107.072.138	6.939.696.763	5.209.868.642	5.718.027.990	6.058.938.357	2.662.631.735	5.566.660.966	6.164.325.345	6.299.435.098	6.728.607.614	5.558.577.315	66.686.724.589
Extra bed	49.760.330	25.765.662	40.953.347	22.016.529	41.522.728	42.787.190	14.504.132	40.630.165	38.919.422	31.425.620	57.198.347	39.793.388	445.276.859
TOTAL REVENUES	4.722.642.958	5.132.837.800	6.980.650.110	5.231.885.171	5.759.550.717	6.101.725.547	2.677.135.866	5.607.291.131	6.203.244.767	6.330.860.717	6.785.805.961	5.598.370.704	67.132.001.448
PAYROLL & EMP.BEN													
Salary & Wages	276.693.873	276.693.873	276.693.873	276.693.873	276.693.873	276.693.873	276.693.873	276.693.873	276.693.873	276.693.873	276.693.873	276.693.873	3.320.326.475
Casual / Daily Hire	146.061.987	140.471.608	199.362.993	202.505.293	193.619.120	175.430.559	135.165.590	185.309.607	182.581.026	184.386.061	182.581.162	175.152.938	2.102.627.944
Training	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emp. Housing	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emp. Meal	55.696.083	47.519.014	49.998.574	58.222.576	52.014.890	53.445.170	30.072.124	49.761.669	52.394.837	50.911.803	43.630.927	59.093.050	602.760.719
Transportation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Medical	16.441.080	16.214.505	16.424.835	16.255.118	16.255.118	16.275.338	16.426.388	16.561.193	16.763.401	17.282.400	17.417.205	17.417.205	199.733.786
Income Tax	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamsostek	14.359.529	14.359.529	14.359.529	14.359.529	14.359.529	14.359.529	14.359.529	14.359.529	14.359.529	14.359.529	14.359.529	14.359.529	172.314.351
Bonus / THR	19.640.360	19.181.985	23.208.935	22.836.021	23.985.125	23.824.416	23.744.855	24.019.563	24.117.729	24.665.959	24.916.916	24.632.708	278.774.571
TOTAL PAYROLL & EMP.BEN.	481.840.384	466.431.104	577.506.079	588.268.456	579.453.307	567.291.250	502.789.093	585.463.589	579.549.430	585.377.545	577.496.976	585.070.633	6.676.537.845
OTHER EXPENSES													
Reserve of Uniform	-	-	-	1.346.241	1.610.000	-	44.470.500	-	-	-	-	3.766.250	51.192.991
Music & Entertainment	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ld & D.C-Uniform	26.667.825	26.532.168	26.768.224	28.597.264	27.152.716	26.668.095	26.596.665	26.172.784	26.113.675	26.150.689	26.469.585	26.353.536	320.243.226
Ld & D.C-Linen	46.766.528	55.069.288	63.091.333	64.093.523	57.773.434	51.167.967	50.174.694	80.450.857	84.484.982	102.957.152	102.133.777	108.891.673	867.055.208
Contract Cleaning	35.347.788	35.347.788	35.347.788	35.347.788	35.347.788	35.347.788	35.347.788	35.347.788	35.347.788	35.347.788	35.347.788	35.347.788	424.173.461
Cleaning Supplies	30.086.268	40.262.596	42.145.831	45.413.747	39.836.158	52.804.457	30.361.799	35.691.390	42.337.552	31.362.743	38.527.389	41.945.527	470.775.455
Guest Supplies	190.322.159	181.397.679	232.373.075	224.145.903	239.197.767	231.984.618	134.683.881	242.752.099	192.522.059	219.795.178	209.951.356	202.677.345	2.501.803.118
Newspaper	6.052.211	6.052.211	6.052.211	6.052.211	6.052.211	6.052.211	6.052.211	6.052.211	6.052.211	6.052.211	6.052.211	6.052.211	72.626.530
Paper Supplies	2.563.481	3.472.196	3.557.494	2.207.803	3.075.657	3.860.355	2.605.246	4.454.576	3.348.784	3.693.799	2.869.825	5.243.425	40.952.640
Printing & Stationaries	37.977.557	42.747.560	43.282.575	25.555.808	41.877.488	46.038.773	35.768.692	51.898.741	49.597.526	32.375.488	38.273.751	51.052.337	413.446.296
Decoration	8.280.000	5.462.500	4.600.000	5.175.000	5.175.000	5.175.000	12.632.750	4.600.000	9.085.000	16.818.750	4.600.000	15.909.100	97.513.100
Travel Agent Commission	6.464.610	4.427.500	4.926.600	2.352.900	5.079.780	3.336.840	1.992.720	13.144.960	3.171.240	1.912.680	1.462.800	7.073.650	55.346.280
Reservation Exp.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TV subscriber	17.478.301	17.478.301	17.478.301	17.478.301	17.478.301	17.478.301	17.478.301	17.478.301	17.478.301	17.478.301	17.478.301	17.478.301	209.739.607
Permit & License	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Travelling Exp.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guest Transportation	5.117.156	5.062.919	39.372.262	45.809.128	48.528.191	53.831.543	45.272.405	67.112.445	58.919.025	87.043.755	109.232.264	94.635.060	659.936.152
Local Transportation	16.215.550	16.173.698	16.081.827	16.139.849	18.000.000	16.031.027	19.000.000	16.054.816	17.000.000	18.000.000	16.079.464	16.067.658	200.843.890
Airport Counter	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Telephone & Fax	21.745.724	23.957.917	25.517.134	22.239.114	22.648.305	24.142.504	17.740.581	21.755.390	23.875.611	23.889.896	24.100.440	24.530.237	276.142.852
Entertainment	8.300.000	8.663.972	8.300.000	8.456.062	8.500.000	8.316.632	8.600.000	8.884.529	8.300.000	8.300.000	8.200.000	8.300.000	101.121.195
Miscellaneous	18.543.750	-	9.861.250	-	8.998.750	4.427.500	-	6.774.650	86.250	14.633.750	8.193.750	7.820.000	79.339.650
Reserve for Replace of Linen	8.300.000	8.300.000	8.400.000	8.500.000	8.300.000	8.300.000	8.300.000	8.300.000	8.300.000	9.585.700	8.631.200	8.400.000	101.616.900
Rsv for Rplce of China/Glas Wares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Other Exp.0Tnfr from Othr Dept.	46.682.210	47.499.159	61.899.872	54.679.877	70.453.025	52.443.204	53.621.391	64.706.775	62.449.618	70.485.989	77.757.843	63.128.632	725.807.594
TOTAL OTHER EXPENSES	523.019.906	519.189.958	646.089.934	612.726.975	656.641.151	661.488.643	536.454.331	702.618.881	637.458.564	713.341.503	730.253.010	730.393.288	7.669.676.143
TOTAL ALL EXPENSES	1.004.860.290	985.621.062	1.223.596.013	1.200.995.431	1.236.094.457	1.228.779.893	1.039.243.424	1.288.082.470	1.217.007.995	1.298.719.047	1.307.749.986	1.315.463.921	14.346.213.989
ROOM PROFIT / (LOSS)	3.717.782.668	4.147.216.738	5.757.054.097	4.030.889.739	4.523.456.260	4.872.945.654	1.637.892.442	4.319.208.661	4.986.236.772	5.032.141.670	5.478.055.975	4.282.906.783	52.785.787.459



Grand Clarion Hotel & Convention Makassar
Data Volume Penjualan Unit Kamar
Tahun 2014

Month	Volume
Januari	1750
Februari	1450
Maret	2187
April	1672
Mei	1997
Juni	1662
Juli	1769
Agustus	1600
September	1730
Oktober	1632
November	1715
Desember	1965
Jumlah	21129



Grand Clarion Hotel & Convention Makassar
Data Volume Penjualan Departemen Kamar
Tahun 2014

Type Room	Volume
Superior Room	6750
Deluxe Room	3450
Deluxe Pool Room	2987
Deluxe Junior Room	672
Deluxe junior Pool	632
Junior Suite	1062
Deluxe Pool Side	365
Junior Suite Club	600
Honeymoon Suite	730
Lagoon Sunset View	1132
Apartement	465
Family Suite	765
Family Suite Club	750
Execuite Suite	365
Execuite Suite Club	354
President Suite	50



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR

FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Kampus UNM Gunungsari Jl. AP. Pettarani Makassar 90223

Telepon: 0411-885105

Laman: www.unm.ac.id

Hal : Pernyataan Kesiediaan sebagai Pembimbing Skripsi

Kepada :

Ketua Program Studi Akuntansi FE UNM

Di

Makassar.

Berkaitan dengan tugas pembimbingan Skripsi mahasiswa berikut ini :

N a m a : ARIANTI SAPUTRI

NIM : 1197140038

Program Studi : Akuntansi (S1)

Judul Skripsi :

“ANALISIS HUBUNGAN *COST-VOLUME-PROFIT (CVP)* UNTUK
PERENCANAAN LABA PADA HOTEL GRAND CLARION MAKASSAR”

Maka Saya **Bersedia / Tidak Bersedia*** menjadi Pembimbing tugas Akhir Skripsi
Mahasiswa tersebut Diatas.

Demikian Surat kesediaan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 1/6 2015
Dosen,

Dr. Hj. Johanna Mano, M.Si.
NIDN. 0019045201



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Kampus UNM Gunungsari Jl. AP. Pettarani Makassar 90223
Telepon: 0411-885105
Laman: www.unm.ac.id

Hal : Pernyataan Kesiadaan sebagai Pembimbing Skripsi

Kepada :

Ketua Program Studi Akuntansi FE UNM

Di

Makassar.

Berkaitan dengan tugas pembimbingan Skripsi mahasiswa berikut ini :

Nama : ARIANTI SAPUTRI

NIM : 1197140038

Program Studi : Akuntansi (S1)

Judul Skripsi :

“ANALISIS HUBUNGAN *COST-VOLUME-PROFIT (CVP)* UNTUK
PERENCANAAN LABA PADA HOTEL GRAND CLARION MAKASSAR”

Maka Saya Bersedia / Tidak Bersedia* menjadi Pembimbing tugas Akhir Skripsi
Mahasiswa tersebut Diatas.

Demikian Surat kesediaan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 1 Oktober 2015
Dosen,

Hj. Samirah Dunakhir, SE., M.Buss., PhD., Ak.
NIDN. 0003027507



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. P. Pettarani Kampus UNM Gunungsari Baru Makassar Telp. (0411) 889464

Makassar, September 2015

Nomor : 3855 /UN436.22/PL/2015
Lamp. : -
Hal. : Permohonan Izin Pra Penelitian

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan Hotel Grand Clarion Makassar
Di -
Tempat

Dengan hormat,

Dimohon dengan kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini, dapat diberikan izin mengadakan Pra Penelitian untuk keperluan penelitian dalam rangka penulisan skripsi :

Nama : Arianti Saputri
NIM : 1197140038
Prodi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Dosen Pembimbing:

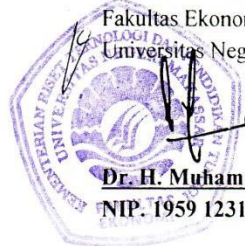
1. Mukhammad Idrus, SE,M.Si.,Ak.,CA

Masalah yang diteliti:

"Analisis Hubungan Cost-Volume-Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba pada Hotel Grand Clarion Makassar"

Atas bantuan dan kerjasama Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Pembantu Dekan Bidang Akademik
Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar,



Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
NIP. 1959 1231 198601 1 005

Tembusan:

1. Ketua Prodi Akuntansi
2. Fakultas Ekonomi



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI**

Jl. A. P. Pettarani Kampus UNM Gunungsari Baru Makassar Telp. (0411) 889464

Makassar, 5 Februari 2016

Nomor : ~~385~~ UN36.22/PL/2016
Lamp. : -
Hal. : Permohonan Izin Penelitian

**Kepada Yth.
Pimpinan Grand Clarion Hotel & Convention Makassar
Di -
Tempat**

Dengan hormat,

Dimohon dengan kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini, dapat diberikan surat permohonan izin melaksanakan penelitian pada :

"GRAND CLARION HOTEL & CONVENTION MAKASSAR"

Dalam rangka penulisan skripsi :

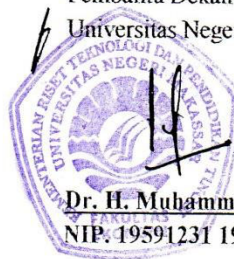
Nama : Arianti saputri
NIM : 119 714 0038
Prodi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Masalah yang diteliti:

Perencanaan Laba dengan Teknik *Break-Event* pada Departemen Kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar

Atas bantuan dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar,



Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
NIP. 19591231 198601 1 005

Tembusan:

1. Ketua Prodi Pendidikan Akuntansi
2. Fakultas Ekonomi



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL DAERAH
UNIT PELAKSANA TEKNIS - PELAYANAN PERIZINAN TERPADU
(UPT - P2T)

Nomor : 390/S.01.P/P2T/02/2016
Lampiran :

Kepada Yth.
Pimpinan Grand Clarion Hotel & Convention
Makassar

Perihal : Izin Penelitian

di-
Tempat

Berdasarkan surat Pembantu Dekan I Fak. Ekonomi UNM Makassar Nomor : 3855/UN36.22/PL/2016 tanggal 05 Februari 2016 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : ARIANTI SAPUTRI
Nomor Pokok : 1197140038
Program Studi : Akuntansi
Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)
Alamat : Jl. A.P Pettarani Kampus UNM Gunungsari Baru, Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

" PERENCANAAN LABA DENGAN TEKNIK BREAK-EVENT PADA DEPARTEMEN KAMAR GRAND CLARION HOTEL & CONVENYION MAKASSAR "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **10 Februari s/d 10 Maret 2016**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
Pada tanggal : 09 Februari 2016

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI SULAWESI SELATAN
Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu



A. M. YAMIN, SE., MS.
Pangkat : Pembina Utama Madya
Nip : 19610513 199002 1 002

Tembusan Yth

1. Pembantu Dekan I Fak. Ekonomi UNM Makassar,
2. Bertinggal.

SIMP BKPM 09-02-2016



Jl. Bougenville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936
Website : <http://p2tbkpm.sulselprov.go.id> Email : p2t_provsulsel@yahoo.com
Makassar 90222





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Jl. Raya Pendidikan, Gunung Sari, Makassar 90221
Telepon: 0411-889464 Faximili: 0411-889464
Laman : www.unm.ac.id/fakultas-ekonomi

SURAT KEPUTUSAN

Nomor: 6036/UN.36.22/KM/2016

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

- Membacakan : Surat Keputusan Ketua Pogram Studi Akuntansi
Nomor: 6036/UN.36.22/KM/2016
- Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003
2. Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999
3. Keputusan Presiden Nomor 93 Tahun 1999
4. Keputusan Mendikbud Nomor 277/0/Tahun 1999
5. Keputusan Mendiknas Nomor 025/0/Tahun 2002
6. Keputusan Rektor UNM Nomor 1073/PP/2010
7. Keputusan Kemendikbud Nomor 48 Tahun 2011
8. Keputusan Rektor UNM Nomor 05/ UN 36/ KP/ 2012

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : Dosen yang tersebut namanya di bawah ini sebagai Panitia Ujian Skripsi Mahasiswa :
- Nama : Arianti Saputri
Stambuk : 1197140038
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : "Perencanaan Laba Dengan Teknik *Break-Event* pada Departemen Kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar".

Dengan susunan panitia ujian sebagai berikut:

1. Ketua : Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
2. Wakil Ketua : Sahade.,S.Pd.,M.Pd
3. Sekretaris : Dra.Hariany Idris, M.Si.
4. Anggota
Pembimbing I : Dr. Hj. Johanna Mano.,M.Si
Pembimbing II : Samirah Dunakhir, SE.,M.Buss.,Ph.D.,Ak.,CA
Penguji I : Drs. H. Abdul Rijal.,M.,Si
Penguji II : Dra. Sitti Hajerah Hasyim.,M.Si

Panitia Ujian Skripsi bertugas memeriksa dan menilai skripsi mahasiswa tersebut sesuai dengan peraturan dan pedoman penilaian.

Ditetapkan di : Makassar

Pada Tanggal : 27 Oktober 2016

A.n. Dekan
Pembantu Dekan Bidang Akademik



Dr. H. Thahir Tahir, M.Si
NIP. 19620111 198702 1 001



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Jl. Raya Pendidikan, Gunung Sari, Makassar 90221
Telepon: 0411-889464 Faximili: 0411-889464
Laman : www.unm.ac.id/fakultas-ekonomi

Makassar, 27 Oktober 2016

Nomor : 6037 /UN36.22/KM/2016
Lamp : Naskah Skripsi
Hal : Undangan Ujian Skripsi

Kepada
Yth:

1. Dr. H. Muhammad Aziz, M.Si. (Ketua)
2. Sahade, S.Pd., M.Pd (Wakil Ketua)
3. Dra. Haryany Idris, M.Si. (Sekretaris)
4. Dr. Hj. Johanna Mano, M.Si (Pembimbing I)
5. Samirah Dunakhir, SE., M.Bus., Ph.D., Ak., CA (Pembimbing II)
6. Drs. H. Abdul Rijal, M., Si (Penguji I)
7. Dra. Sitti Hajerah Hasyim, M.Si (Penguji II)

Dengan hormat, kami mengharapkan kehadiran Bapak/Tbu untuk menguji Skripsi mahasiswa;

Nama Lengkap : Arianti Saputri
NIM : 1197140038
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : "Perencanaan Laba Dengan Teknik *Break-Event* pada Departemen Kamar Grand Clarion Hotel & Convention Makassar"

Ujian tersebut akan dilaksanakan pada;

Hari/Tanggal : Rabu/ 02 November 2016
Pukul : 09.00 WITA
Tempat : Ruang Senat Lt.2 FE UNM

Demikian penyampaian kami, atas perhatian Bapak/ Ibu kami ucapkan terima kasih.

A.n Dekan
Pembantu Dekan Bidang Akademik

Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP. 19620111 198702 1 001

Catatan:

1. Kiranya penguji berpakaian safari atau kemeja berdasi
2. Mohon jika penguji berhalangan diinformasikan secepatnya.

RIWAYAT HIDUP



Arianti Saputri Lahir di Masamba pada tanggal 23 maret 1993. Anak kesembilan dari Sembilan bersaudara dari pasangan Tawil dan Muliati. Penulis menempuh pendidikan formal dan terdaftar sebagai anak didik di TK Aisyiah Masamba 1998 dan lulus pada tahun 1999. Pada tahun yang sama yakni tahun 1999 penulis melanjutkan pendidikan ke SDN 089 Masamba dan lulus pada tahun 2005. Pada tahun yang sama juga, penulis melanjutkan pendidikan ke SMP Negeri 1 Masamba dan tamat pada tahun 2008. Setelah melanjutkan pendidikan pada Sekolah Menengah Pertama, pada tahun 2008 penulis melanjutkan pendidikan ke SMAN 1 Masamba dan tamat pada tahun 2011. Pada tahun yang sama penulis terdaftar sebagai salah satu mahasiswa perguruan tinggi pada Program Studi Akuntansi Jurusan Akuntansi SI Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar (UNM) dan menyelesaikan program studi pada tahun 2016.